

RIISTATILAN PERUSTAMINEN

Case Kettulan tila



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Mustiala, Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma

Kevät, 2018

Sami Myllö

Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma
Mustiala

Tekijä	Sami Myllö	Vuosi	2018
Työn nimi	Riistatilan perustaminen - Case Kettulan tila		
Työn ohjaaja /t	Monna Alatalo		

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia kaupallista metsästystä ja riistataloutta Suomessa. Samanaikaisesti oli tarpeen määritellä mahdollinen segmentti ja kysyntä tällaiselle palvelulle. Työn tarkoituksena oli laatia liiketoimintasuunnitelma, joka auttaisi aloittamaan menestyksekkään riistataloiminnan vanhalla sukulalla Hämeenlinnassa.

Ensiksi aiheeseen perehdyttiin tutkimalla internetiä ja alan kirjallisuutta, minkä lisäksi tehtiin kaksi teemahaastattelua; toinen mahdollisille asiakkaille ja toinen alan yrittäjälle. Haastatteluiden perusteella muodostettiin kuva alan kilpailusta ja mahdollisesta segmentistä. Lopuksi edellä mainittujen tietojen perusteella laadittiin liiketoimintasuunnitelma.

Suoritetun kyselytutkimuksen mukaan suurin osa metsästäjistä on valmis kokeilemaan kaupallista metsästystä ja omaa jo kokemusta siitä. Metsästäjät ovat lisäksi valmiita kulkemaan pitkiä matkoja ja laittamaan rahaa harrastukseensa. Tämän opinnäytetyön tuloksista voidaan päätellä, että Suomessa on kysyntää riistataloiminnalle. Lopputuloksena voidaan myös todeta, että riistataloiminta saataisiin tutkimuksen mukaan kannattamaan kohteessa.

Avainsanat kaupallinen metsästys, maatalous, maatalouden rakennemuutos, riistatila

Sivut 48 sivua, joista liitteitä 6 sivua

Degree programme in Agricultural and Rural Industries
Agriculture Option
Mustiala

Author	Sami Myllö	Year	2018
Subject	Establishment of a game farm – Case Kettula Farm		
Supervisors	Monna Alatalo		

ABSTRACT

The aim of the thesis was to study commercial hunting and game farming in Finland. At the same time, there was a need to define potential segment and demand for this kind of service. The main thing was to make a business plan which will help to start own successful commercial hunting business on an old family farm in Hämeenlinna, Finland.

First, the subject was explored via Internet and books. At the same time, two questionnaires were made: one for possible customers and one for the entrepreneurs in the field. Then potential segment was shaped based on to questionnaire data. And finally, the business plan was made.

According to this gathered questionnaire data, most of the hunters are willing to try commercial hunting and they already have some experience of that. The hunters also spend a lot of money and they will travel long distances because of their hobby. The result of this thesis was that commercial hunting has demand in Finland and according to the research results, commercial hunting business on this particular farm can be successful.

Keywords agriculture, agricultural structure change, commercial hunting, game farm

Pages 48 pages including appendices 6 pages

SISÄLLYS

1	TAUSTA JA TAVOITTEET	1
1.1	Kettulan tila	1
1.2	Maaseudun rakennemuutos	3
1.3	Tavoitteet	4
2	METSÄSTYS SUOMESSA.....	5
2.1	Metsästyksen muutos	5
2.2	Kaupallinen metsästys.....	6
2.3	Riistatilat.....	7
2.4	Riistan myynti lisätulonlähteenä.....	7
3	MARKKINOINNILLINEN LIIKEIDEA	9
3.1	Yleistä	9
3.2	Segmentti ja asiakas	9
3.3	Imagotyö ja hehkeysbrändi	10
3.4	Kohti brändiasemaa	11
3.5	Markkinointi	11
4	TEEMAHAASTATTELUT	12
4.1	Teemahaastattelu teoriassa	12
4.2	Kartoituskysely mahdollisille asiakkaille	13
4.3	Haastattelu riistatilarittäjille.....	13
4.4	Kartoituskyselyn tulokset	14
4.4.1	Taustatiedot.....	14
4.4.2	Kaupallinen metsästys	16
4.4.3	Metsästyksestä ja oheispalveluista	19
4.5	Haastattelun tulokset.....	21
5	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	25
5.1	Liikeidean tiivistelmä.....	25
5.2	SWOT-analyysi.....	25
5.3	Kilpailuanalyysi	26
5.4	Osaaminen.....	27
5.5	Riistalajien valinta	28
5.5.1	Fasaani	29
5.5.2	Kuusipeura.....	31
5.6	Segmentti	32
5.7	Brändi ja imago.....	33
5.8	Markkinointi	34
5.9	Liiketoiminnan aloituskustannukset ja hinnoitteluperusteet	34
5.10	Tulevaisuuden oheispalvelut.....	37
6	POHDINTA/JOHTOPÄÄTÖKSET	39
	LÄHTEET	41

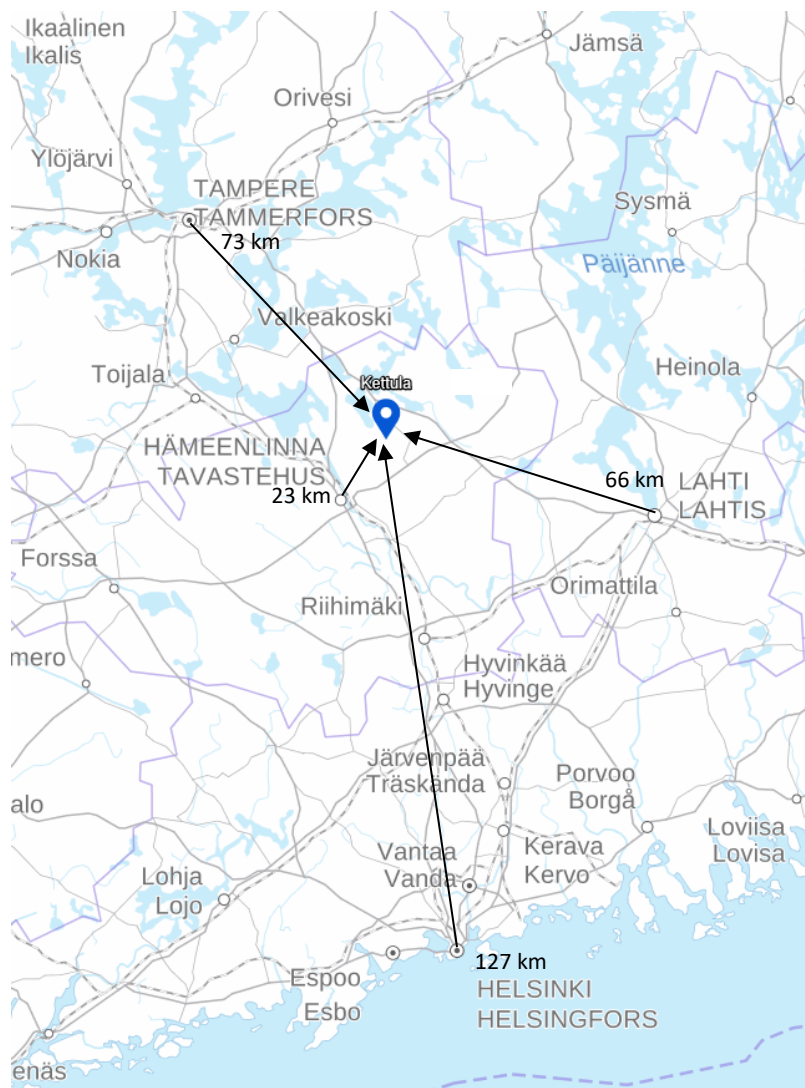
Liitteet

- Liite 1 Kartoituskyselyn kysymykset
- Liite 2 Haastattelukysymykset yrittäjälle
- Liite 3 Hinnoittelulaskelma

1 TAUSTA JA TAVOITTEET

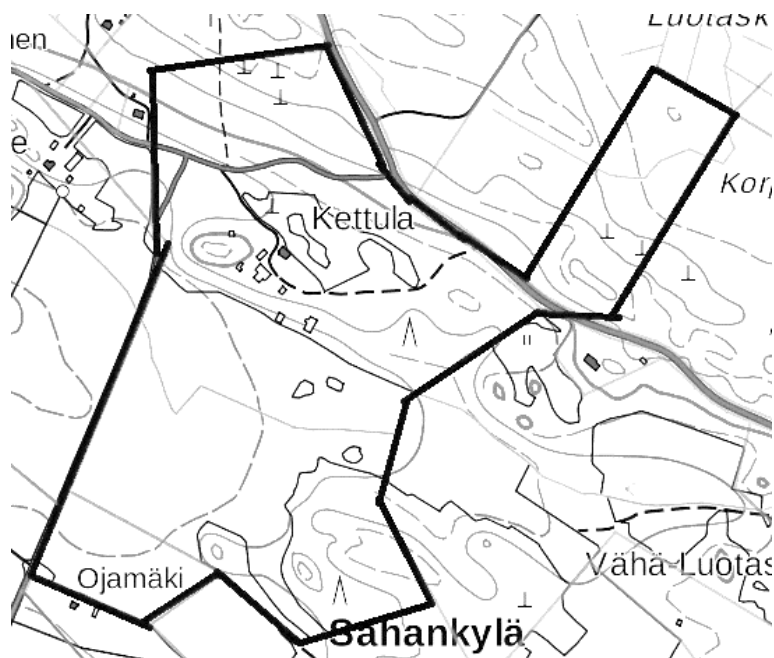
1.1 Kettulan tila

Kettulan tila sijaitsee Hämeenlinnan Hauholla (kuva 1). Hämeenlinnan keskustaan kertyy tilalta matkaa vain 23 kilometriä, mutta jos mietitään tilan saavutettavuutta maantieteellisesti, on muita lähellä sijaitsevia isompia kaupunkeja (kuva 1) Lahti (66 km), Tampere (73 km) ja Helsinki (127 km). Helsinki-Vantaan lentokentälle on tilalta puolestaan matkaa 115km.



Kuva 1 Kettulan maantieteellinen sijaintikartta (kansalaisenkarttapaikka.fi)

Kettulan tila (kuva 2) on kuulunut nykyisen emännän suvulle vuodesta 1917, jolloin emännän isoisä osti tilan. Kettula käsittää 25 hehtaaria metsää ja 16 hehtaaria peltoa. Se on profiloitunut aikojen saatossa lypsykarjatilaksi, jollaisena se toimi vuoteen 1996 asti. Tuolloin lehmienpidosta luovuttiin kokonaan ja tilan pellot annettiin vuokralle, tämä mahdollisti samalla nykyisen isäntäparin siirtymisen muihin työelämänhaasteisiin. Kettulan isäntäparin poika on puolestaan suunnitellut jatkavansa tilaa neljännessä polvessa.



Kuva 2 Kettulan tilan karttakuva (Kansalaisenkarttapaikka.fi)

Peltojen vuokraamisen kautta maaomaisuus on säilynyt tilan omassa omistuksessa. Vaikka maatalouteen ei ole enää itse tarvinnut panostaa, pitää asiansaosaava vuokraviljelijä huolen, että pellot ovat hyvässä kunnossa ja tukikelpoisia. Lisäksi lyhyehköt viiden vuoden vuokrasopimukset eivät sido pitkäaikaisesti, mikäli peltoalan tahtosi jostakin syystä ottaa myöhemmin omaan käyttöön. Tilan metsäomaisuutta on pyritty puolestaan hoitamaan itse ajan ja mahdollisuuksien puitteissa kautta tilan historian. Istutukset, raivaukset ja harvennukset on toteutettu pääosin itse, minkä lisäksi metsänhoitotoimet on pyritty tekemään riistaa suosien, sillä tilan jokainen sukupolvi on ollut erittäin metsästysmyönteinen.

1.2 Maaseudun rakennemuutos

Maaseudun rakennemuutos on ollut nähtävissä Suomessa jo 50 vuotta. 1960-luvun puolivälissä Suomessa oli vielä 300 000 maatilaa, mutta Euroopan unioniin (EU) liityttyä, vuonna 1995, määrä oli enää kolmannes eli 100 000. Kehitys on jatkunut samanlaisena ja 2010-luvulla tiloja on jäljellä enää vain 50 000. Tilastojen valossa maataloista 1000-2000 lopettaa vuosittain toimintansa (Laitinen 2017, 28). Maatalouden rakennekehityksen myötä erityisesti maito- ja sikatilat katoavat nopeasti. Tilastojen mukaan joka kolmas näistä tiloista lopettaa vuoteen 2020 mennessä (MTT 2017). Samalla jäljelle jäävien tilojen tilakoot kasvavat ja keskimääräinen tilakoko on kolminkertaistunut peltoalaltaan 45 hehtaarin suuruiseksi vuodesta 1995 lähtien. Positiivista on kuitenkin se, että lopettavat kotieläintilat jatkavat usein vielä kasvinviljelytiloina (Laitinen 2017, 28). Näin on ollut esimerkiksi Kettulassa.

Perin yleinen tilanne on, että maatilat jäävät asumattomiksi. Asumattomien tilojen tarkkaa lukumäärää ei tiedetä, mutta asiantuntijoiden mukaan luku on vähintään tuhansia. Tyypillisesti tällaisen kohtalon on kokenut pieni alle 20 hehtaarin tai alle 20 lehmän tila, jonka kannattavuus on ollut heikko. Lisäksi Suomessa on paljon tiloja, joissa sukupolvenvaihdosta ei syystä tai toisesta tehdä tai perikunta ei halua myydä tilaa tunnesyistä. Tällöin pellot annetaan useimmiten vuokralle. Siksi Suomen viljellyistä pelloista kolmasosa onkin vuokrapelloja. Vaikka tila myytäisiin, ostajaa kiinnostaa ensisijaisesti tilan metsät ja pellot, eli tuotto. Tällöinkin rakennusten kohtalo on useimmiten ränsistynyt ja muistuttaa meitä pientilataloudesta (Laitinen 2017, 28).

Maaseudun ja maatalouden rakennemuutokseen on monia syitä, mutta näistä merkittävimpinä voidaan pitää sekä maatalouden koneellistumista että tilakoon kasvua. Maataloudessa tarvitaan nykyisin huomattavasti vähemmän työvoimaa kuin esimerkiksi 50 vuotta sitten, jolloin koneita oli vähemmän ja työ oli näin ollen ihmistyövaltaista. Tilakoon kasvuun kannustaminen on johtanut taas siihen, että pientilan isännän jäädessä eläkkeelle, ei seuraavan polven ole enää kannattavaa jatkaa tilan maataloutta. Tämän johdosta isommat tilat ostavat pienviljelijänaapuriensa pellot ja metsät ja saavat näin isompia, paremmin kannattavia maatilakokonaisuuksia. Vuosittain maataloista lopettaa noin 2-3 prosenttia niiden kokonaismäärästä (Laitinen 2017, 28).

Tutkimusprofessori Jyrki Niemi Luonnonvarakeskuksesta on arvioinut, että *”Suomessa on enemmän tyhjilleen jääneitä navettoja kuin käytössä olevia”* (Laitinen 2017, 28). Moni karjarakennus on jäänyt käyttämättä tai päätynyt varastotilaksi. Niemen mukaan tällaiset rakennukset on yleensä käytetty loppuun ja niihin liittyvät investoinnit kuoletettu, jolloin ne eivät enää ole omistajilleen rasitteita (Laitinen 2017, 28).

1.3 Tavoitteet

Tämän työn tarkoituksena on selvittää, voiko Kettulan tila välttää valitettavan tyyppillisen maaseudun rakennemuutoksen kohtalon uuden riistatilatoinnin myötä. Työ ottaa siis kantaa Kettulan tilan mahdolliseen riistatilatoinnin aloittamiseen. Tarkoituksena on selvittää kaupallisen metsästyksen piirteet ja tarve, riistatilan kannattavuus ja mahdollinen asiakaskunta, sekä alustava liiketoimintaidea. Työssä tutkitaan asiakaskuntaa ja kaupallisen metsästyksen tarpeita teemahaastattelulla, joka on suunnattu metsästystä harrastaville potentiaalisille asiakkaille. Lisäksi työtä varten on haastateltu riistatilatoinnassa jo mukana olevaa yrittäjää.

2 METSÄSTYS SUOMESSA

2.1 Metsästyksen muutos

Erätalous on aikanaan mahdollistanut historiallisen Suomen asuttamisen. Erämaat tarjosivat tuolloin toimeentulon perustan ja hyvinvoinnin lähteen (Riistakeskus 2017c). Riistakeskuksen mukaan *”Metsästyseuratoiminta ja metsästys luovat yhteisöllisyyttä, millä on moninaisia myönteisiä vaikutuksia niin riistakannoille kuin ihmisille itselleenkin.”* (Riistakeskus 2017f). Keskus korostaa samalla, että suomalainen riistatieto mahdollistaa kestävänsä metsästyksen ja metsästyksen hallinnan (Riistakeskus 2017c). Luonnonvarakeskus Luken julkaiseman vuoden 2016 riistatilaston mukaan metsällä kävi noin 200 000 metsästäjää, mikä on keskuksen mukaan vain 2/3 riistanhoitomaksun suorittaneista. Luken mukaan metsällä käyneiden määrä on vähentynyt viimeisen viiden vuoden aikana jatkuvasti. Näin ollen voidaan todeta, että *”yhä harvempi metsästyskortin haltija metsästää”* (Luke 2017b). - Mutta miksi?

Riistakeskuksen mukaan tätä ilmiötä selittää usein se, että monet nyky-metsästäjistä asuvat kaupungeissa. Tällöin heillä ei ole omistuksessaan tai sukulaissuhteiden kautta maita, joilla metsästää. Lisäksi muita mahdollisuuksia metsästyksen on usein vaikea löytää (Riistakeskus 2017a). Valtakunnallisen riistaneuvoston puheenjohtaja Hannu S. Laine totesi taannoin blogikirjoituksessaan, että *”Suomessa on varmasti tuhansia, jos ei kymmeniä tuhansia metsästyskortin omaavia henkilöitä, joilla ei ole paljoakaan metsästysmahdollisuuksia, vaikka halua olisi.”* Tämä johtuu Laineen mukaan siitä, että nämä henkilöt ovat kaupunkilaisia ja nuoria, jotka eivät pääse tiukkojen seulojen läpi metsästysseuraan. Tällaisten henkilöiden ainoa mahdollisuus metsästyksen on Laineen mukaan matkustaa kerran tai pari vuodessa pohjoiseen valtion maille. Nuoremmilla henkilöillä voi olla lisäksi elämään liittyviä esteitä metsästysseuraan liittymiselle: *”On nuori perhe, haasteellinen työ, isot asuntolainat ja puutetta vapaa-ajasta. Silloin ei voi sitoutua metsästysseuratoimintaan, mikä vaatii myös talkootoimintaan osallistumista.”* (Laine 2016.)

Luonnonvarakeskuksen (Luke 2017a) mukaan suomalaiset metsästäjät käyttivät vuonna 2008 metsästyksen vähintään 220 miljoonaa euroa. Tässä luvussa ei ole kuitenkaan huomioitu koiriin tai elintarvikkeisiin meneviä kuluja. Luonnonvarakeskuksen mukaan enemmistö metsästäjistä elää taajamissa ja he käyttävät matkustamiseen, palveluihin ja metsästysvarusteisiin aiempaa enemmän rahaa. Tämä kulutuksen kasvu mahdollistaa toimialalle lisää elinkeinotoimintaa ja kasvattaa samalla Suomen riistatalouden kokonaistaloudellisia vaikutuksia positiivisesti.

Edellä kuvailtujen syy-seuraussuhteiden synnyttämän ilmiön seurauksena on syntynyt kasvava kaupallisen metsästyksen kysyntä, joka on puolestaan luonut uusia elinkeinomahdollisuuksia muutoksen jylläämälle maaseudulle. *”Monet maatilat eri puolilla Suomea kehittävät palveluita riista-alan*

ympäri ja tarjoavat mahdollisuuksia koko perheelle viettää reipasta vapaa-aikaa luonnossa, kouluttaa koiria, metsästää ja majoittua lähellä luontoa.” (Riistakeskus 2017a).

2.2 Kaupallinen metsästys

Kaupallisella metsästyksellä tai metsästysmatkailulla tarkoitetaan pähkinäkuoressa sitä, että metsästäjä ostaa palveluntarjoajalta metsästysoikeuden alueelle ja oikeuden yhteen tai useampaan saaliseläimeen. Saaliseläinten kauppasumma vaihtelee hyvinkin suuresti riippuen saalisvarmuudesta, alueen sijainnista, opastuksesta ja muista metsästystapahtumaan kuuluvista oheispalveluista. Kaupallinen metsästys on metsästysseuraan kuulumattomalle metsästäjälle yksi harvoista tavoista päästä metsästämään. Poikkeuksen tähän tilastoon tuovat metsästäjät, joilla on suhteita maata omistaviin metsästysmyönteisiin ihmisiin. (Riistakeskus 2017a).

Edullisimmillaan kaupallista metsästystä pääsee harjoittamaan Suomessa valtion omistamilla mailla. Valtion omistamat maat sijaitsevan pääosin pohjoisessa Suomessa. Halvimmillaan metsästyksen makuun pääsee metsähallituksen vesilintu- ja jänisluvalla, jonka hinta oli vuonna 2017 kahdeksan euroa vuorokausi. Valtionmailla metsästys tapahtuu pääosin omatoimisesti, saalisvarmuus vaihtelee suuresti alueittain ja saalismäärät on tiukasti kiintiöity kestävän metsästyksen takaamiseksi ja riistakantojen elinvoimaisena säilyttämiseksi. (Metsähallitus 2017).

Toinen vaihtoehto harjoittaa kaupallista metsästystä on huomattavasti helpompi, joskaan ei halvempi ratkaisu. Tällöin käännetään kaupallisia metsästyspalveluita tarjoavan yrittäjän puoleen. Tämän vaihtoehdon etuna saavutetaan suuri saalisvarmuus, sillä metsästettävää riistaa tarhaan ja istutetaan metsästysalueelle. Näin toimitaan erityisesti fasaanin metsästyksessä. Lisäksi saalismäärää ei ole kiintiöity, kuten metsähallituksen mailla, vaan metsästäjä saa valita kuinka monta lintua hän haluaa alueelle. Tällöin metsästäjä maksaa tietyn summan alueella metsästettävien riistalintujen määrän mukaan. (Ellilän fasaanitila 2017.) Riistatilayrittäjillä on lisäksi lähes poikkeuksetta valmiudet tarjota käyttöön opastusta ja metsästyskoiria (ohjaajalla tai ilman), sekä majoitus- ja ruokailupalveluja. Näitä palveluita on tarjota joko omasta takaa tai yhteistyökumppaneiden kautta. (Riistakeskus 2017a).

Metsästysmatkailun tärkeimpiä saaliseläimiä ovat heinäsorsat, fasaanit, peltopyyt, lehtokurpat, kyyhkyset ja hanhet, sekä metsäkanalinnut. Sorkkaeläinjahdeille olisi myös paljon kysyntää, mutta vain muutamissa paikoissa Suomessa sorkkaeläinten kannat ovat sellaisia, että esimerkiksi ulkomaalaisia metsästäjiä kiinnostaisi tulla Suomeen metsästämään. Ulkomaalaisten metsästäjien, kuten nykyisin monien suomalaistenkin, ensimmä-

mäinen kysymys kuuluu: millaisia troфеita, eli metsästysmuistoja, on tarjolla ja millä todennäköisyydellä niitä saadaan saaliiksi? (Riistakeskus 2017b).

2.3 Riistatilat

Riistatila elinkeinotoimintana on voimakkaassa kasvussa Suomessa, mikä kertoo toiminnan tarpeellisuudesta, sillä uusia toimijoita ilmaantuu vuosittain. Nyt Suomessa toimii arviolta 20 metsästysmatkailualan yritystä, jotka työllistävät ympärivuotisesti noin 60-80 henkeä. Tämä tarkoittaa laskennallisesti sitä, että yksi riistatila työllistää noin 2-3 henkeä. Jos siis riistatilaa ja keskimääräistä maatilaa verrataan työllistämisen näkökulmasta, voidaan sanoa, että riistatila työllistää keskivertoa maatilaa useamman henkilön. Tästä elinkeinosta on muovautunut monelle yrittäjälle päätulonlähde ja riistakeskuksen arvion mukaan on hyvin todennäköistä, että *”monet maat ja metsätilat siirtyvät harjoittamaan metsästysmatkailua pääelinkeinoon”* (Riistakeskus 2017b).

Toistaiseksi Suomessa aktiivisesti toimivat metsästysmatkailutilat eivät saa maataloustukia. Syynä tähän on, että yleensä riistatilalla kasvatetaan eläimiä vain tulevaa metsästyskautta ajatellen. Näin on esimerkiksi fasaanitiloilla. Tämän johdosta linnut myydään jo alle vuoden iässä, kun taas EU:n säädösten mukaan linnun pitää olla vähintään 11 kuukautta vanha, jotta eläinyksikkövaatimus täyttyisi. Tämä ei ole kuitenkaan estänyt metsästysmatkailupalveluiden tarjontaa, sillä nämä yritykset ovat muiden yritysten tapaan oikeutettuja starttirahaan. Riistakeskuksen mukaan mahdollisuudet metsästysmatkailuun ovat kaikkien suomalaismetsästäjien ulottuvilla, minkä lisäksi ihmiset ovat oppineet metsästysharrastuksen maksullisuuden ja kiinnostuneet palveluista (Riistakeskus 2017b). *”Osittain kaupallisen metsästyksen kiinnostusta lisää myös ihmisten kiireitä täynnä oleva elämä ja aikataulut. Halutaan ostaa valmis paketti ja osallistua sellaiseen jahtiin, jossa saaliin saaminen on todennäköisempää.”* (Riistakeskus 2017b).

2.4 Riistan myynti lisätulonlähteenä

Useat yrittäjät saavat riistaeläinperäisten tuotteiden jatkojalostamisesta elinkeinon tai merkittäviä lisätuloja (Riistakeskus 2017d). Metsästyksen lisäksi *”metsästäjä tai metsästysseura saa myydä myös suoraan kuluttajille melko suuret määrät riistaa, kunhan se on alkutuotetta eli nylkemätöntä ja kynimätöntä.”* (Riistakeskus 2017d, Elintarvikelaki 2006/23). Seuraavaksi on nähtävissä Riistakeskuksen sivujen ja elintarvikelain mukaan laa-

ditut listat kuluttajille ja kauppaan toimitettavien nylkemättömien ja kynimättömien riistaeläinten enimmäismääristä. Ilmoituksia ja lihantarkastuksia ei suoriteta, mikäli nämä määrät eivät vuosittain ylitä (Riistakeskus 2017d, Elintarvikelaki 2006/23).

Kuluttajille toimitettavien nylkemättömien ja kynimättömien eläinten enimmäismäärä eläimittäin;

- 1000 jänistä ja kania
- 3 000 lintua
- 10 hirveä
- 30 peuraa
- 50 metsäkaurista

Kauppaan myytäväksi saa toimittaa vastaavasti enintään;

- 1 000 jäniseläintä
- 3 000 lintua (Riistakeskus 2017d, Elintarvikelaki 2006/23).

”Kun riista on kynitty tai nyljetty, siitä tulee lain tarkoittamaa lihaa”, tämä määrittely löytyy muun muassa riistakeskuksen sivuilta. Lain tarkoittamaa lihaa saa myydä kuluttajille, mutta sen alkuperä täytyy voida jäljittää. Tämä tarkoittaa sitä, että myyjän on täytynyt tehdä ilmoitus elintarvikehuoneistosta. *”Laissa mainittu ilmoitettu elintarvikehuoneisto on paikka, joka täyttää hygieniasäädökset ja josta on tehty ilmoitus kunnan elintarvikeviranomaiselle. Lahtivajakin voi olla ilmoitettu elintarvikehuoneisto”* (Riistakeskus 2017d, Elintarvikelaki 2006/23).

Lisäksi *”Elintarvikealalla toimivilta henkilöiltä edellytetään yleensä niin sanotun hygieniapassin suorittamista. Tämä koskee myös metsästäjiä, jotka käsittelevät lihaa myytäväksi”*. 1.9.2014 alkaen metsästäjä on voinut suorittaa vaihtoehtoisesti terveys- ja hygieniakoulutuksen, jonka on hyväksynyt Elintarviketurvallisuusvirasto Evira. Hygieniasaamisvaateesta huolimatta, varsinainen lihantarkastus tapahtuu aina tarkastuseläinlääkärin toimesta. Riistalihantarkastus suoritetaan metsästysmatkailutilan tapauksessa riistankäsittelylaitoksessa, teurastamossa tai pienteurastamossa, jonka tulee olla Eviran hyväksymä riistan teurastuspaikka (Riistakeskus 2017d, Elintarvikelaki 2006/23).

Riistanlihaa on myynnissä esimerkiksi Inkoolaisella Viltgårdenilla. Seuraavassa on lueteltu hintaesimerkkejä heidän tuotteistaan; Kokonainen valkohäntäpeura maksaa 12,50€/kg teuraspainon mukaan. Kuusipeuran lihalaa-tikko, joka sisältää fileetä, jauhelihaa ja paistia, maksaa 25,90 euroa kilo. Kappalehinnoin myydään kynittyjä sinisorsia 18€/kpl, sepelkyyhkyjä 14€/kpl ja kynittyjä merihanhia 40€/kappale, sekä rusakkoja 60€/kpl. (Viltgården.com).

3 MARKKINOINNILLINEN LIIKEIDEA

3.1 Yleistä

Ropen mukaan liiketaloudellinen bisnes sisältää kolme elementtiä: tee tai Kettulan tapauksessa tuota edullisesti, myy paljon ja mahdollisimman kalliilla. Samalla kirjoittaja tähdentää, että segmenttiratkaisu ja imagotyö ovat tärkeitä työkaluja, sillä ne ohjaavat yrityksen tuoteratkaisuja ja toimintaa. Voittoa ajatellen on ensisijaisen tärkeää olla rohkea ja erottua kilpailijoista. Rope toteaa myös, että myyntiä ja brändityötä ei tule ulkoistaa. Markkinoinnillinen liikeidea saadaan puolestaan määriteltä vastaamalla kysymyksiin; kenelle myyn, millä saan ostamaan, mitä myyn ja miten tuotan? Toisin sanoen tulee siis määritellä markkinasegmentti, eli kuvata asiakkaita, joilta yritys saa rahansa. (Rope 2011, 27, 31, 33.)

3.2 Segmentti ja asiakas

Ropen mukaan käsitteet segmentti ja asiakas sekoitetaan toisiinsa, vaikka ne tarkoittavat eri asioita. Segmentti on se osa ihmisjoukosta, jonka halutaan ostavan tuotteita ja joille tarjonta on suunniteltu, kun taas asiakas on kuka tahansa tuotteita ostanut. Näin ollen uudella yrityksellä ei ole ainutakaan asiakasta ja kaikki yritykseltä ostavat eivät välttämättä kuulu valittuun segmenttiin. Rope kiteyttääkin sanoman hyvin seuraavasti ” –, voidaan sanoa, että pyrittäessä myymään kaikkea kaikille, on se sama kuin ei myytäisi mitään kenellekään. Edes he, jotka saattaisivat kokea tuotteen hyväksi, eivät osta, koska se ei ole heidän erikoistarpeidensa mukaista tai nimenomaan heille kohdistettu.” Toisin sanoen, jos joku segmentin ulkopuoleinen ostaa tuotteita, on se vain hyvä ja lisätuloa. Segmenttipohjainen markkinointi antaa kuitenkin parhaat voitot markkinoilta. (Rope 2011, 36, 41)

Kun segmenttiä lähdetään määrittelemään, on syytä muistaa seuraava: ”Erilaisuus merkitsee, että tuotteet eivät ole asiakkaiden silmissä samantaisia, vaan yksi pitää yhdenlaisesta ja toinen toisenlaisesta”. Mitä pienemmästä yrityksestä on kyse, sen kapeampaan segmenttijoukkoon tulee keskittyä, sillä kaikkien segmenttien kattaminen vaatii valtavat resurssit. Tämä siksi, että bisnes on sitä tuottamattomampi, mitä suuremmalta joukolta euromääräisesti sama myynti kerätään, sillä toimintakulut kasvavat ja verottavat tulosta. Segmentoinnin kapea-alaisuuteen liittyy Ropen mukaan virheellisesti ajatus, että markkinat loppuvat kesken. Tällöin tulee muistaa, että asiakkaita tulee segmentin ulkopuoleltakin, jolloin pelko on useimmiten aiheeton. (Rope 2011, 17, 40)

Yleisesti voidaan sanoa, että segmentointi tarkoittaa markkinoiden lohkomista yhtenäisesti toimiviin tai samoja asioita arvostaviin ryhmiin. Samalla

voidaan myös todeta, ettei markkinoilla ole yhtä yleistä segmentointitapaa. Tällöin segmentointi on tehtävä toimiala- ja tapauskohtaisesti. Ropen mukaan *”keskeistä onkin löytää ne kriteerit, jotka ovat omalla toimialalla selkeästi ostamista erottavia tekijöitä”*.

Usein tehdään vain pelkkää teknokraattista segmentointia, mikä tarkoittaa sitä, että markkinat lohkotaan esimerkiksi maantieteen, iän, sukupuolen tai koulutuksen mukaan. Näin markkinat on helppo lohkoa ryhmiin. Segmentoinnin lähtökohdaksi voidaan valita klassisesti suoraan myös markkinat, joiden pohjalta haetaan kriteerit ja tekijät, jotka liittyvät ostamisen eroihin. Kaikkien valittujen segmenttien piirteet tulee lopulta kuvata niin, että lopulta on selkeästi nähtävissä jokaisen ryhmän tyypillinen edustaja. Tämän jälkeen segmenttien tarpeet ja toiveet on syytä nostaa myös tuotekehityksen perustaksi. Kirjoittaja huomauttaa, että esimerkiksi pelkkä paikallisilla markkinoilla toimiminen on jo itsessään segmentoimista, nimittäin maantieteellistä sellaista. On kuitenkin mietittävä pysyvätkö kaikki asiakkaat maantieteellisesti samanlaisina vai löytyykö ostamiseen eri lailla suuntautuvia ryhmiä? (Rope 2011, 37, 45-46, 49).

3.3 Imagotyö ja hehkeysbrändi

Ropen mukaan imago on sama asia kuin ihmiselle välittömästi syntyvä käsitys asiasta. Käsite imago tarkoittaa samalla mielikuvaa, sillä sille oleellista on ihmisen asiaan liittyvien kokemusten, asenteiden, tunteiden ja uskomusten yhdistelmä. Imago ja mielikuva ovat aina subjektiivisia eli henkilökohtaisia käsityksiä. Tähän käsitteistöön liitetään usein myös käsite maine, joka on puolestaan kollektiivinen eli yleinen käsitys. (Rope 2011, 51-52).

Imagotyö on systemaattinen prosessi, jossa on kolme eri tasoa: Strateginen ja operatiivinen päätöstaso, sekä operatiivinen toteutustaso. Strateginen päätöstaso määrittää minkälaista imagoa yrityksessä rakennetaan, eli onko kysymyksessä yrityskuva, tuotekuva tai näiden yhdistelmä. Operatiivisilla tasoilla mietitään puolestaan imagon tavoitetta ja kuinka tähän pyritään. *”Voidaan sanoa, että onnistunut imagotyö huipentuu hehkeysbrändin aikaansaamiseen.”*

Prosessi hehkeysbrändiksi on seuraavanlainen: Aluksi tuote on tuntematon, sitä ei huomaa kukaan. Vähitellen tuote muuttuu perustuotteeksi, jolloin se on havaittu, mutta se ei vielä herätä merkittävästi kiinnostusta. Tämän jälkeen tuotteesta tulee merkkituote, joka on tunnettu markkinoilla ja omaa niillä riittävän arvostuksen. Prosessi huipentuu vaiheeseen, jossa tuotteella on ylivoimainen vetovoimakky, jolloin tuotteesta on tullut brändituote. (Rope 2011, 53, 55).

3.4 Kohti brändiasemaa

Todellisuudessa harva tuote saavuttaa todellisen brändiaseman, ja tähän käsitteeseen liittyy muutenkin liuta harhaluuloja. Esimerkiksi monesti ajatellaan, että mitä suurempi luksusaste brändillä on, sitä vahvempi se on markkinoilla. Rope kuitenkin toteaa, että keskeisessä asemassa ei ole brändin luksusaste, vaan sen kohderyhmässään synnyttämä vetovoimakkyky. Tämän opinnäytetyön kannalta on myös oleellista huomata, että brändiasema voidaan saavuttaa sekä paikallistasolla että palvelubisneksessä, ei vain tavarabisneksessä ja globaalisti toimivissa yrityksissä. Jotta brändiasema saavutetaan paikallistasolla, riittää että kohderyhmään kuuluvat tietävät, tuntevat ja kokevat yrityksen vetovoimakkykyisenä. Eli toisin sanoen paikallisilla markkinoilla *”riittää, että tunnettuus ja brändiasema ovat hyvät kohderyhmään kuuluvien henkilöiden keskuudessa.”* (Rope 2011, 54).

Jotta yritys saavuttaisi liiketaloudellisesti selkeää voittoa ja sillä olisi bisnesarvoa, on brändiperusta laadittava selkeästi ja sitä hoidettava pitkäjänteisesti. Tämä saavutetaan sillä, että ensiksi määritellään tahtotila, minkä jälkeen tehdään päätös siitä, mitä tullaan tekemään. Lopuksi edellä mainitut toteutetaan käytännössä. Tällöin viestinnässä tulee julistautua siksi, mitä imagomaailmassa on asetettu tavoitteeksi. Oleellista on siis ymmärtää, että yritykselle ei muodostu hehkeysbrändiä tyhjästä, eikä valittu malli toteudu itsestään. Nämä asiat vaativat siis työtä ja sitoutumista. (Rope 2011, 70.)

3.5 Markkinointi

Markkinointiin liittyy myymisen lisäksi esimerkiksi mainonta, messut ja markkinointitutkimukset. Näitä voidaan tuottaa myös ostopalveluina, *”Kuitenkin brändin rakennustyön pitäisi olla myös yrityksen ydintoimintoja”*, toteaa Rope. Hän perustelee tätä sillä, että brändinrakentaminen on keskeisessä roolissa, kun yrityksen tuloksentekokykyä pohjustetaan. Systemaattinen brändityö ja -ajattelu onkin markkinoinnin menestyspilari. Viestinnällisessä mielessä on ensisijaisen tärkeää luoda toimiva viestintälinja ja imagomaailmaa kuvaava slogan eli iskulause. Rope painottaa, että kuten moni muukin asia, myös brändityö on kestävyyslaji; peruslinjaa on jaksettava toteuttaa vuosikymmenien ajan samana, vaikka itse markkinoijaa se voikin alkaa kyllästyttää, jotta brändiperusta vahvistuu riittävästi. (Rope 2011, 30, 71).

4 TEEMAHAASTATTELUT

4.1 Teemahaastattelu teoriassa

Teemahaastattelu on pehmeä haastattelumenetelmä. Arkikielessä sana haastatella onkin hyvin lähellä sanaa ”jututtaa” ja haastattelua verrataan useimmiten keskusteluun. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että haastattelija on kiinnostunut haastateltavan kokemuksesta. Yksinkertaisin tapa määritellä haastattelu on sen nimeäminen keskusteluksi, silti haastattelua ja keskustelua ei pidä sekoittaa keskenään. Tärkein ja olennaisin ero haastattelun ja keskustelun välillä on, että haastattelussa tähdätään datan keräämiseen, jolloin se on etukäteen suunniteltua tiettyyn päämäärään pyrkivää toimintaa; tiedetään siis, mitä halutaan saada selville. Haastattelu tapahtuu haastattelijan ehdoilla kysymysten kautta, minkä johdosta ei päästä vuorovaikutteiseen keskusteluun. (Hirsjärvi & Hurme, 24-25)

Hirsjärven ja Hurmeen mukaan *”tutkimushaastattelu on tieteellinen metodi”*, joka koostuu rungonlaatimisesta, haastattelusta eli kyselemisestä, tulosten rekisteröinnistä, numeerisen koodin kehittamisestä ja vastausten koodaamisesta. Haastattelua analysoitaessa on hyvä korostaa tutkimuskohteen tuntemusta, sekä aiheeseen liittyvää teoreettista tietoa. Hirsjärvi ja Hurme korostavat, että teemahaastattelun tarkoituksena on välittää haastateltavien todellisia ajatuksia ja kokemuksia, ja pyrkiä näin mahdollisimman todellisiin tuloksiin. Jokaisessa tutkimuksessa tavoitteena on näin ollen tulosten ja todellisuuden täydellinen harmonia. Tutkimuksesta saadaan luotettava, kun tutustutaan huolellisesti etukäteen haastateltavaan ryhmään, kielen käyttöön, aikaisempiin tutkimuksiin ja aihealueen käsitteistöön. (Hirsjärvi & Hurme, 26, 128)

Epäonnistuminen on mahdollista silloin, kun mietitään alustavia kysymyksiä. Tällöin on pohdittava, saadaanko vastaus siihen, mitä halutaan oikeasti tietää? Kun maltetaan laatia riittävä määrä kysymyksiä, sekä täydentäviä lisäkysymyksiä, saadaan parempi, kattavampi ja luotettavampi lopputulos. (Hirsjärvi & Hurme, 129) Haastattelun onnistumiseen vaikuttavat myös haastateltavan joukon tunteminen ja vastausten määrä, eli otanta. Haastateltavien valinta on ensiarvoisen tärkeää ja haastattelijan tulee löytää oikeanlainen kohderyhmä, joka vastaa parhaiten haluttua väestönosaa. Lisäksi tulosten luotettavuuden kannalta on tärkeää saada riittävän suuri otanta. Haastattelusta tehdyt johtopäätökset voivat olla vääriä, tai datan analysointi voi mennä pieleen. Luotettavuutta määriteltäessä tulee ottaa huomioon koko tutkimusprosessi, eikä vain pelkästään toteutettua haastattelua. (Hirsjärvi & Hurme, 130).

4.2 Kartoituskysely mahdollisille asiakkaille

Laaditun kyselyn pohjimmaisena tarkoituksena oli tuottaa kvantitatiivista eli määrällistä tietoa metsästäjien mieltymyksistä ja tarpeista, sekä selvittää kaupallisen metsästyksen tarvetta. Menetelmä oli perusteltu, jotta perustettavan riistatilan pääsegmentti pystyisiin määrittelemään tietoperusteisesti. Kysely päätettiin toteuttaa internetissä lomakkeella sen takia, että saatiin mahdollisimman paljon vastauksia mahdollisimman laajalta alueelta. Lisäksi nettikysely tuntui parhaalta vaihtoehdolta siksi, että kasvotusten suoritettu kysely olisi vienyt haastattelijalta suhteellisen paljon aikaa ja vastaajat saivat näin valita sopivan hetken vastata kysymyksiin. Kasvotusten suoritettavan kyselyn vastaajapohjan arvioitiin jäävän lisäksi liian suppeaksi tarkoituksiin nähden. Kysely toteutettiin lopulta jakamalla kyselyyn johtavaa Google Forms -linkkiä Facebookin ”Metsästystä suomalaisittain” -ryhmässä syksyllä 2017.

Kysymykset ovat nähtävissä liitteessä 1 ja niiden perusteella saatuja tuloksia on avattu luvussa 4.4. Kyselyyn toivottiin saatavan 30-60 vastausta ja vastauksia saatiin alkuperäisen oletuksen mukaisesti 40 kappaletta. Tämä johtui osittain siitä, että metsästyskausi oli kyselyn vastausaikana käynnissä ja siksi kyseinen Facebook-ryhmä oli kohtalaisen aktiivisella käytöllä. Jälkeenpäin ajateltuna kyselyä olisi voinut jakaa myös muilla foorumeilla, jotta vastaajaskaalasta olisi saatu huomattavasti laajempi. Otannan katsottiin kuitenkin olevan tarkoitukseen riittävä, joten tuloksia voitiin tarkastella suuntaa antavasti. Täytyy kuitenkin muistaa, että tutkimusta on syytä jatkaa, mikäli halutaan muodostaa luotettavampi tilannekuva.

4.3 Haastattelu riistatilaryrittäjille

Haastatteluun valittiin Kettulan lähialueella toimiva Ellilän fasaanitila. Kyselyn tarkoituksena oli tuottaa kvalitatiivista eli laadullista tietoa ja siten selvittää riistatilojen tilannetta yrittäjän näkökulmasta. Lähialueella toimivan yrittäjän valinta haastatteluun on perusteltua, sillä kilpailu ja yhteistyö tulevat tulevaisuudessa rakentumaan nimenomaan lähitoimijoiden välille. Lisäksi pyrittiin selvittämään käytännön asioita, sudenkuoppia ja mahdollisuuksia, joihin riistatilan perustamisessa voidaan törmätä. Tarkoitus oli siis ammentaa käytännössä opittua tietoa, jota voidaan hyödyntää uutta yritystä perustettaessa.

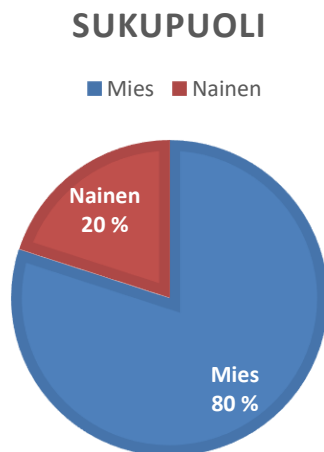
Haastattelu toteutettiin paikan päällä, eikä kasvottomasti internetissä tai sähköpostilla, sillä Ellilän tila sijaitsee vain muutaman kymmenen kilometrin päässä Kettulasta. Näin matkustuskustannuksia ei syntynyt juurikaan. Yrittäjät olivat entuudestaan tuttuja haastattelijalle, joten tuntui luontevammalta käydä keskustelu kasvotusten kuin lähettää haastattelulomake sähköpostitse. Oletuksena oli myös, ettei kaikkea kysymisenarvoista tule

mieleen laittaa haastattelulomakkeelle, vaan asioita tulee mieleen keskustelun edetessä. Näin myös tapahtui käytännössä, joten voidaan todeta, että oli hyvä ratkaisu toteuttaa haastattelu kasvotusten eikä sähköisesti. Esitetyt kysymykset ovat nähtävissä liitteessä 2 ja osaa vastauksista on haastattelun yrittäjän suostumuksella käyty läpi luvussa 4.5.

4.4 Kartoituskyselyn tulokset

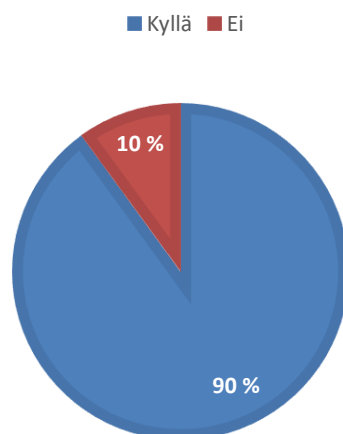
Kysely suoritettiin 26.9.-25.10.2017 sähköisellä vastauslomakkeella, joka jaettiin aiemmin mainitussa statukseltaan suljetussa metsästystä harrastavien Facebook-ryhmässä. Vastauksia saatiin yhteensä neljäkymmentä (40) kappaletta, minkä katsottiin olevan tämän opinnäytetyön tutkimustarkoituksiin riittävä otanta. Kysymyslomake on nähtävillä liitteessä 1 (Liite 1). Ohessa on eriteltynä ja analysoituna kyselystä saadut tulokset teemoittain.

4.4.1 Taustatiedot

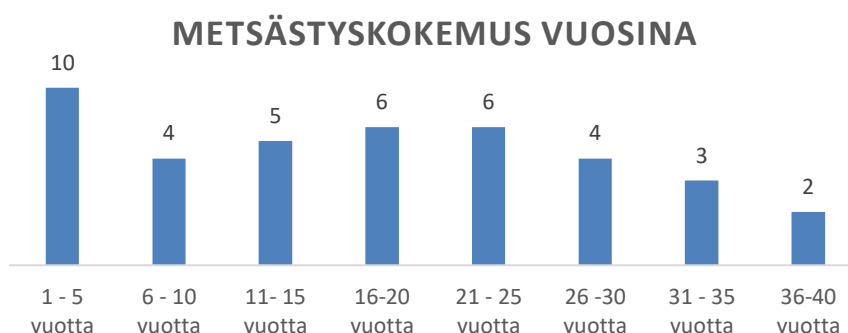


Kuva 3 Vastaajien sukupuolijakauma

KUULUTKO METSÄSTYSSEURAAN?



Kuva 4 Vastaajien kuuluminen metsästysseuraan

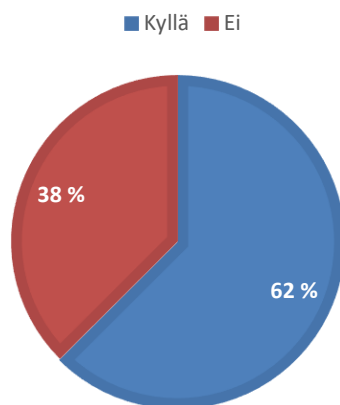


Kuva 5 Vastaajien metsästyskokemus vuosina

Vastaajista enemmistö osoittautui miehiksi, heitä oli kyselyyn vastanneista kaikkiaan 80 % (Kuva 3). Vastaavasti naisten osuus vastanneista oli 20 %. Tämä tarkoittaa sitä, että vastanneista joka viides oli nainen. Vastaajista suurin osa eli noin 90 % kuului metsästysseuraan (Kuva 4), näin ollen joka kymmenes vastaajista ei kuulunut. Kaikkien vastaajien metsästyskokemuksen laskennalliseksi keskiarvoksi saatiin yhteensä noin 17 vuotta. Metsästyskokemusta tarkasteltiin lisäksi viiden vuoden välein aikavälillä yhdestä neljäänkymmeneen (1-40) vuotta (Kuva 5). Metsästysuransa alussa olevia, eli 1-5 vuotta metsästäneitä, oli vastaajissa lähes tuplasti enemmän (10 hlö) kuin enemmän kokemusta omaavia metsästäjiä. Yli 30 vuotta metsästyskokemusta omaavia metsästäjiä oli selkeästi muita vähemmän (vain 3 hlö). Alun ja alle 30 vuoden välillä metsästyskokemusta omaavat jakautuivat puolestaan tasaisesti 5 vuoden tarkasteluväleille (4-6 hlö/tarkasteluväli).

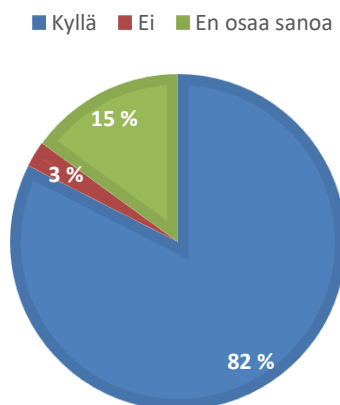
4.4.2 Kaupallinen metsästys

ONKO SINULLA KOKEMUSTA KAUPALLISESTA METSÄSTYKSESTÄ?



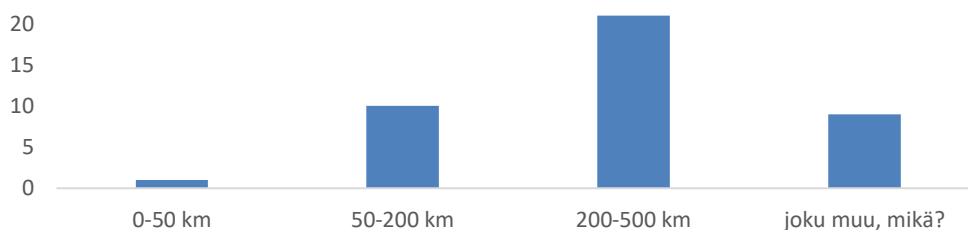
Kuva 6 Kokemus kaupallisesta metsästyksestä

OLISITKO HALUKAS KOKEILEMAAN KAUPALLISTA METSÄSTYSTÄ?



Kuva 7 Halukkuus kaupalliseen metsästykseen

KUINKA PITKÄLLE OLET VALMIS MATKUSTAMAAN SUOMESSA KAUPALLISTA METSÄSTYSTAPAHTUMAA VARTEN?



Kuva 8 Kuinka pitkälle olet valmis matkustamaan?

Avovastaukset:

"Vaadittu matka ilman rajoitusta"

"500-1200 km"

"Pitemmällekin menisin."

"Myös yli 500 km päähän voin lähteä."

"Riippuu täysin metsästyksen kohteesta ja paikanpäältä tarjotuista oheispalveluista, majoituksen laadusta jne."

"Niin paljon kuin tarpeellista, vaikka toiselle puolen Suomea"

"Esim. Viro"

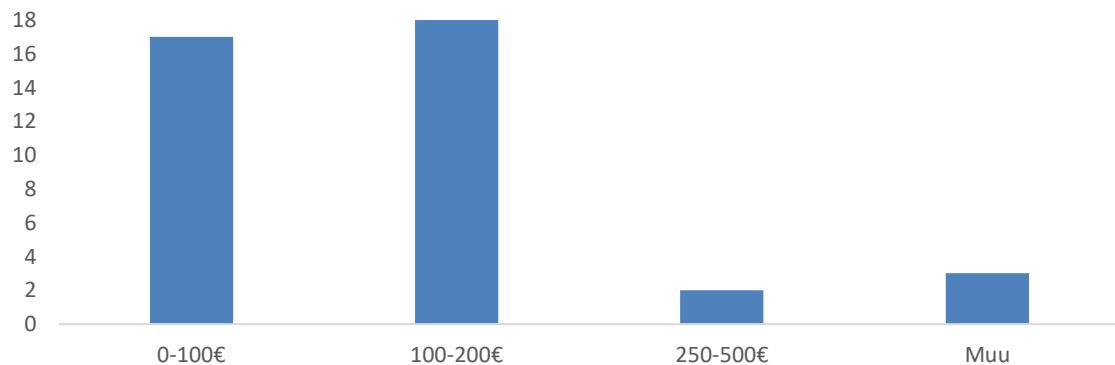
"Riippuu tapahtumasta"

"Koko Suomen alueella"

Vastaajista 38 %:lla ei ollut kokemusta kaupallisesta metsästyksestä (Kuva 6). Suuri osa vastanneista (82 %) oli kuitenkin halukas kokeilemaan metsästämistä kaupallisesti. Kantaa kaupallisen metsästyksen kokeilulle ei osannut muodostaa 15 % vastanneista. Vain 3 % vastanneista ei ollut kiinnostunut kaupallisesta metsästyksestä (Kuva 7). Noin 2/3 vastanneista oli kokeillut kaupallista metsästystä (Kuva 6). Kysyttäessä halukkuutta kaupalliseen metsästykseen 3/4 vastasi kyllä (Kuva 7). 1/4 vastanneista ilmaisi, ettei kaupallinen metsästys kiinnosta. Vastanneista yksi ilmaisi kuitenkin olevansa kahden vaiheilla.

Vastaajat olivat pääsääntöisesti valmiita matkustamaan kaupallisen metsästyksen vuoksi pitkiäkin matkoja Suomessa (Kuva 8). Valmiiksi jaotelluista 0-50 km, 50-200 km ja 200-500 km, sekä joku muu -vastauksista eniten kannatusta sai väli 200-500 km (21 vastausta). Moni kertoi avovastauksena lisäksi olevansa valmis lähtemään myös Suomen rajojen ulkopuolelle tai liikkumaan koko Suomen alueella.

KUINKA PALJON RAHAA OLET VALMIS KÄYTTÄMÄÄN PÄIVÄN FASAANIJAHTIIN (SAALISKIINTIÖ 6 LINTUA)?



Kuva 9 Kuinka paljon rahaa käytetään fasaanijahtiin

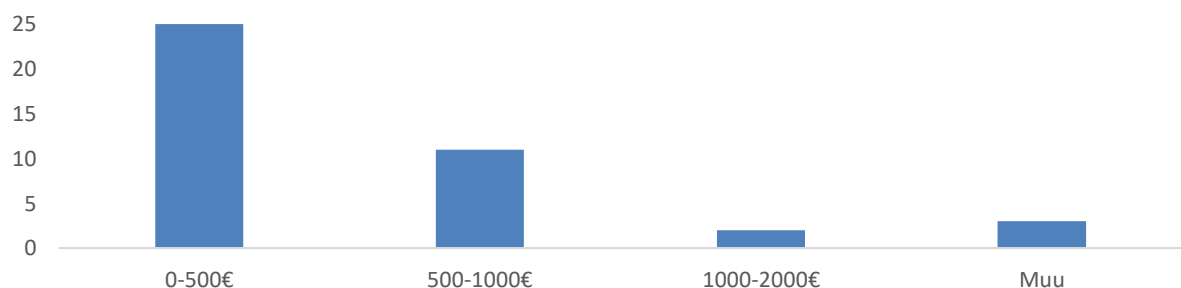
Avovastaukset:

"Tarvittava summa ilman rajoitusta"

"Ei fasaanit kiinnosta riistana."

"Riippuen tapahtumasta, sisältääkö ruokailuja tms.??"

KUINKA PALJON RAHAA OLET VALMIS KÄYTTÄMÄÄN VIIKONLOPUN KUUSIPEURAJAHTIIN (AJOMETSÄSTYS+KYTTÄYS, SAALISKIINTIÖ 2 ELÄINTÄ)?



Kuva 10 Kuinka paljon rahaa käytetään kuusipeurajahtiin

Avovastaukset:

"0-100"

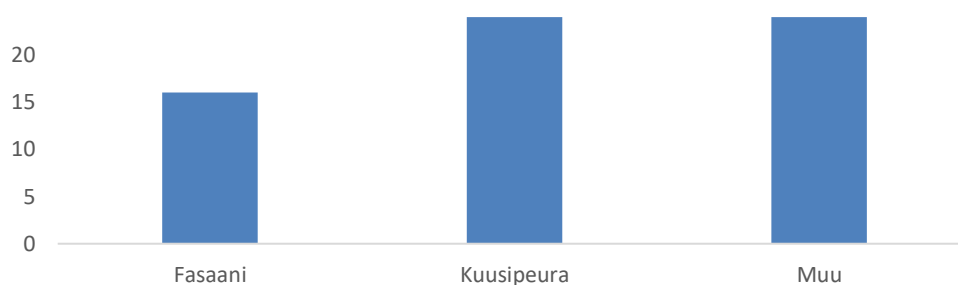
"0-800"

"Ei"

Kysyttäessä kuinka paljon kuuden fasaanin saaliskiintiöstä ollaan valmiita maksamaan, asettui hinta 0-200€ välille (Kuva 9). Tämä on hyvin linjassa yleisen fasaanien kappalehinnan, eli 25€ kanssa. Viikonlopun kuusipeurajahtiin (Kuva 10), joka sisältää sekä ajometsästystä että kyttäystä ja jonka saaliskiintiö on 2 eläintä, arvotettiin pääosin 0-1000€ arvoiseksi. Eniten kysymykseen saatiin 0-500€ vastauksia (25 kappaletta). Tätä tulisi tutkia vielä tarkemmin, sillä vastaus on hyvin suurpiirteinen.

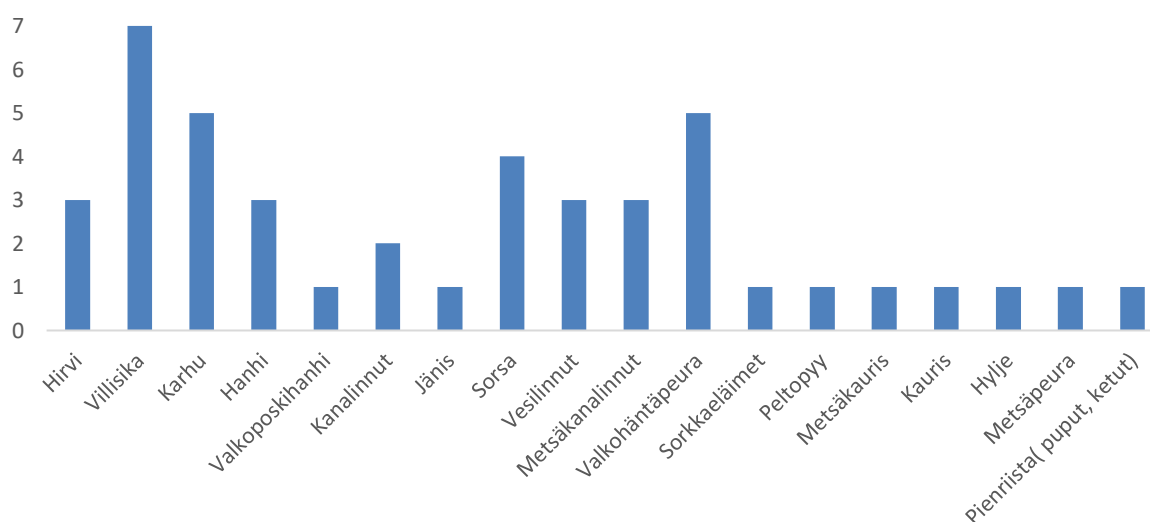
4.4.3 Metsästyksestä ja oheispalveluista

MITÄ RIISTAA OLET HALUKAS METSÄSTÄMÄÄN KAUPALLISESTI?



Kuva 11 Mitä riistaa olet halukas metsästäämään kaupallisesti?

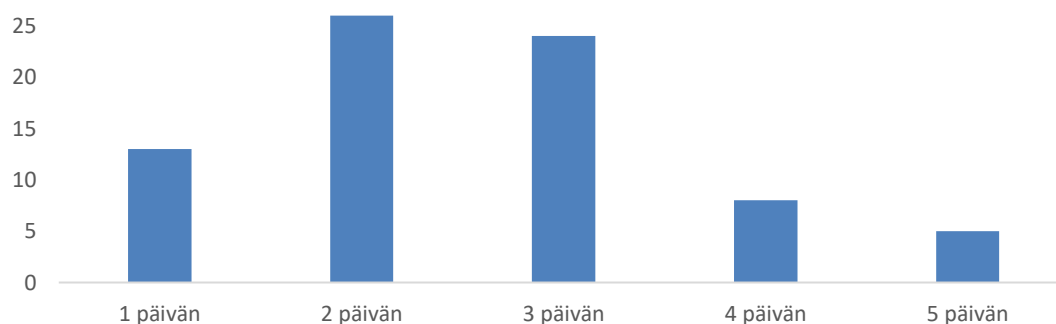
MUUT ELÄIMET



Kuva 1 Muu kaupallisesti metsästettävä riista

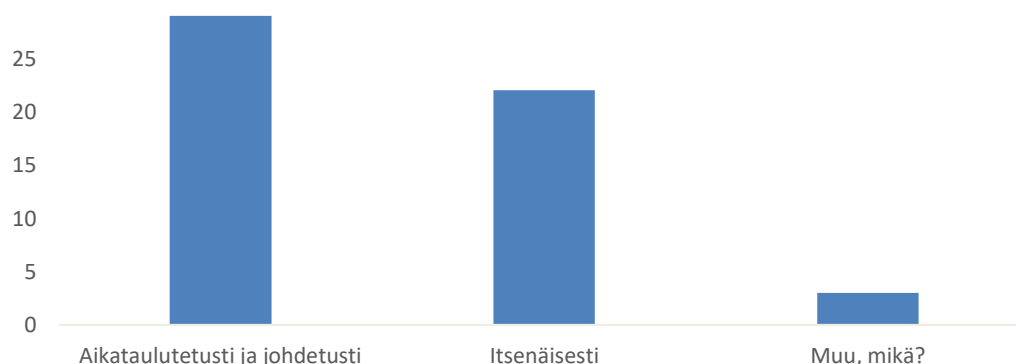
Enemmistö, eli 24 oli halukas metsästäämään kuusipeuraa, sekä muita lajeja kuin fasaaneja. Tästä huolimatta fasaani sai 16 ääntä (Kuva 11). Muista lajeista (Kuva 12) yksittäisiä ääniä sai eniten villisika (7 kappaletta), valkohäntäpeura (5 kappaletta) ja karhu (5 kappaletta). Muiden lajien kirjo kattoi lähes kaikki Suomen riistaeläimet. Myös meillä Suomessa rauhoitettua valkoposkihanheakin olisi halukkuutta metsästää.

KUINKA MONEN PÄIVÄN KAUPALLISEEN METSÄSTYSTAPAHTUMAAN HALUAISIT OSALLISTUA?



Kuva 13 Kuinka monen päivän kaupallinen metsästystapahtuma

MITEN HALUAT METSÄSTÄÄ KAUPALLISESTI?



Kuva 14 Miten haluat metsästää kaupallisesti?

Avovastaukset:

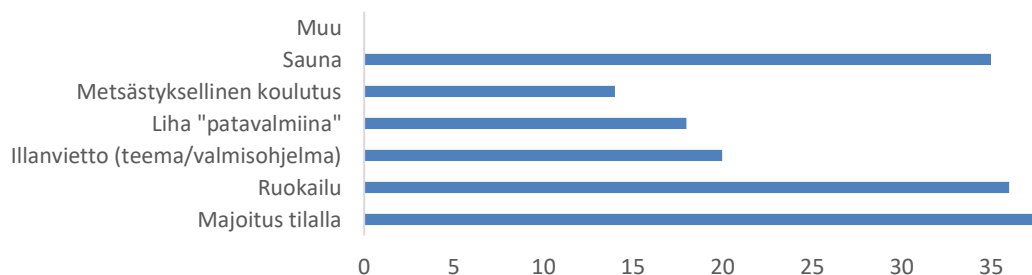
”Johdetusti, mutta ilman sen tarkempia aikatauluja”

”esim. paikallisen oppaan kanssa, joka tuntee maastot.”

”Sopiva opastus”

Vastaajat suosivat 1-3 päivän kaupallista metsästystapahtumaa, tämä tarkoittaisi ajallisesti mm. viikonloppua (Kuva 13). Kysyttäessä kaupallisen metsästystapahtuman tyyliä (kuva 14), suurin osa vastaajista toivoi aikataulutettua ja johdettua jahtia (29 kpl). Myös itsenäiselle jahtitapahtumalle oli kohtalaisesti kysyntää (22 kpl). Pieni osa halusi tarkentaa jahtitapaansa (3kpl).

OLETKO KIINNOSTUNUT SEURAAVISTA KAUPALLISEEN METSÄSTYKSEEN LIITTYVISTÄ OHEISPALVELUISTA?



Kuva 15 Oheispalvelut

Avovastaukset:

"Opastus: alueet, eläinten reitit ja oleskelupaikat"

"Siinäpä ne tärkeimmät."

"hieronta"

"nylky"

"Valo-/videokuvaus jahdista"

Saunomismahdollisuudesta olivat kiinnostuneet lähes kaikki vastaajat (35 kpl). Metsästyksellinen koulutustoiminta kiinnosti 14 vastaajaa ja patavalmiini riistanlihan tahtosi mukaansa 18 vastannutta. Puolet vastanneista eli 20 kpl olisi kiinnostunut illanvietosta tai valmisohjelmasta. Ruokailumahdollisuudestakin oli kiinnostunut suurin osa (36 kpl). Melkein kaikki kyselyyn vastanneet olivat halukkaita majoittumaan tilalla metsästystapahtuman aikana (38 kpl). Lisäksi kysyntää oli opastuspalveluille, hieronnalle, nylkemiselle ja digiajan hengen mukaisesti myös valo- tai videokuvaukseen jahdista (kuva 15).

4.5 Haastattelun tulokset

Haastatteluun vastasivat Ellilän fasaanitilan yrittäjät Ulla ja Auvo Kokkala. Ellilän tila sijaitsee Kettulan tapaan Hämeenlinnan Hauholla. Ellilässä viljellään ruista, ohraa, vehnää, kauraa, hernetta ja timoteinsiementä. Näistä linnuille syötetään vehnää, ohraa ja murskattua hernetta. Lisäksi tilalla on metsätaloutta. Tilalla kasvatetaan fasaaneja, joita myydään aikuisina lintuina metsästyskäyttöön. Lisäksi tilalta on mahdollista ostaa nuorempia lintuja. Ellilän tilan palvelukonseptiin kuuluvat metsästystapahtuma, ruokailut (aamupala, lounas, iltaruokailu), sekä saunamahdollisuus. Lisäksi yhteistyökumppaneiden kautta on mahdollista majoittua mökeissä.

Aikuisia lintuja kasvatetaan myyntiin vuositasolla noin 2000 kappaletta. Lintuja myydään joko tilalla metsästettäväksi (70 %) tai vaihtoehtoisesti metsästäjät voivat ostaa lintuja ja viedä niitä omiin maastoihinsa metsästettäväksi (30 %). Yrittäjien mukaan tällä hetkellä metsästettävä laji on fasaani, mutta aikaisemmin Ellilässä on ollut myös kyyhkys- ja sorsajahteja. Metsästystä ei ole juuri tarvetta mainostaa, sillä puskaradio on toiminut hyvin ja vieraat palaavat uudestaan jahtiin. Välillä Ellilän fasaanitila mainostaa kuitenkin lehti-ilmoituksella Metsästäjä-lehdessä. Yrittäjät eivät ole kokeneet riistatilan perustamisessa muuta yllättävää kuin tautiasiat. Yrittäjän mielestä kaikki on mennyt hyvin nykyisen toimintamallin mukaan, eikä lähitulevaisuudessa ole näin ollen syytä toiminnan muutoksiin. (Kokkala & Kokkala 2017.)

Kaupalliselle metsästykselle on yrittäjien mukaan todella hyvin kysyntää. Alan kilpailu ei juurikaan vaikuta liiketoimintaan. Tilalla panostetaan lintujen ja tapahtuman laatuun, joka on yrittäjien mukaan oivallinen kilpailuvaltti. Yrittäjät kertoivat, että nykyään pääosa Ellilän asiakkaista on koirankouluttajia. Aiemmin yritysasiakkaita oli enemmän, mutta koska verotustekniset asiat ovat muuttuneet, ja sitä kautta veronvähennysmahdollisuus virkistyspäivistä poistunut, on näiden asiakkaiden osuus vähentynyt huomattavasti. Ellilän metsästysvieraat ovat 90-prosenttisesti pääkaupunkiseudulta. Useimmiten metsästäjäryhmän koko on 1-10 henkilöä ja he ostavat keskimääräisesti 3 lintua metsästäjää kohden. Yrittäjien mukaan löytyy myös poikkeuksia. Aikuinen lintu maksaa tilalla 25€. Ellilässä asiakas päättää, montako lintua haluaa ostaa. Tämän jälkeen linnut otetaan tarhasta pienempään sisätilaan, josta ne pyydystetään ja viedään maastoon. Asiakas voi mennä metsästämään omatoimisesti koiransa kanssa tai ottaa metsästystapahtumaan ulkopuolisen koiran ohjaajineen. Tilan kaikki jahti- tapahtumat ovat koirajahteja, eli metsästys tapahtuu seisovaa tai ylös ajavaa koiraa käyttäen. Niin sanottuja ajojahteja tilalla ei järjestetä ollenkaan. (Kokkala & Kokkala 2017.)

Tilalla on 3 eri maastoa, joissa metsästystapahtuma voidaan toteuttaa. Suurin maasto on 75 hehtaaria ja kaksi pienempää noin 10-20 hehtaaria. Metsästyksen kannalta peltosaarekkeet ovat tärkeitä, sillä fasaani ei viihdy avoimella paikalla vaan hakeutuu maastoon päästyään välittömästi suojaan. Lintujen paikallaan pysyminen on tärkeää, sillä tarkoituksena on, että linnut löydetään metsästettäessä samalta alueelta, jonne ne on päästetty. Alkusyksystä heinikot ovat hyviä paikkoja lintujen vapauttamiseen, minkä lisäksi havupuutiheiköt ovat tärkeitä lintujen suojaan hakeutumisen kannalta. Havupuupesäkkeitä tehdään siksi myös keinotekoisesti kaatamalla pieniä kuusia, joita viedään edellä mainittuihin peltosaarekkeisiin. (Kokkala & Kokkala 2017.)

Fasaanien kasvatustiloina käytetään Ellilän vanhaa navettaa, joka sopii käyttötarkoitukseen erinomaisesti. Tilan fasaanikantaa uudistetaan emolintujen avulla. Emolinnut munivat ja munat haudotaan tilalla, minkä jäl-

keen kuoriutuneet linnut kasvatetaan aikuisiksi linnuiksi. Emolinnut alkavat munimaan maaliskuulla. Munia aletaan kuitenkin hautomaan vasta silloin, kun niitä tulee noin 10 kappaletta emolintua kohden, tämä siksi, että ensimmäiset munat eivät ole hyviä haudontamielessä. Haudottavat munat pyritään hankkimaan mahdollisimman aikaisin keväällä ja niistä noin 70 % onnistuu. (Kokkala & Kokkala 2017.)

Munat laitetaan ensimmäiseksi automaattiseen haudontakoneeseen, josta ne siirretään kuoriutumiskoneeseen, kun tiput ovat lähellä kuoriutumista. Kuoriuduttuaan linnut siirretään kasvatuskehiin, joissa on 3 lämpölamppua per kehä. Kaikki lämpölamput ovat eri sulakkeiden takana, jolloin yksittäisen sulakkeen palaminen ei pääse aiheuttamaan lintujen paleltumista. Lämmitykseen on muutenkin kiinnitettävä erityistä huomiota, sillä poikastenkasvatustila ei saa olla missään nimessä vetoisa. Aggregaatti on lintujen hautomisen ja lämpimänä pidon kannalta aivan ehdoton, sillä nykyään sähkökatkoja on alueella entistä useammin ja puolenkin tunnin sähkötön aika on lintujen kasvatuksessa liikaa. Linnut voidaan päästää ulkotarhaan vasta, kun yöt ovat riittävän lämpimiä, sillä linnunpoikaset ovat todella herkkiä kylmälle. (Kokkala & Kokkala 2017.)

Ellilän ulkotarha on sijoitettu vanhan navetan yhteyteen. Tarhan aitaus ja katto on tehty verkosta, joka estää muita lintuja pääsemästä tarhaan levitämään tauteja. Lisäksi verkko antaa myös suojaa petolintuja vastaan. Tarhan sisäpuolelle pyritään kasvattamaan suojakasvustoa, ja tässä tarkoituksessa saviheinän on todettu menestyvän parhaiten. Myös pieniä kuusia viedään tarhaan suojapuiksi. Keväisin tarhat siivotaan ja kalkitaan. Linnulla on hyvä olla tarhassa tilaa vähintään neliometri lintua kohden, mutta mieluummin tilaa varataan enemmän. (Kokkala & Kokkala 2017.)

Yrittäjien mukaan fasaanit syövät samalla lailla kuin kana, paitsi että ne syövät vähemmän ja kasvavat hitaammin. Lintuja ruokitaan tilan omalla viljalla ja litistetyllä herneellä. Myös ostorehua syötetään, tällöin rehun laatu riippuu linnun kasvuvaiheesta. Ostorehun syöttäminen on ensisijaisen tärkeää, jotta lintu kasvaa hyvin. Tällöin lihakset kehittyvät vahvoiksi ja lintu pystyy lentämään hyvin. Syötettävän viljan tulee olla hyvälaatuista ja sen tulee omata korkea hehtolitrapaino. Linnuilla on myös puhdasta vettä jatkuvasti saatavilla ja vesiastioiden puhtauteen tulee kiinnittää todella paljon huomiota, koska likaisesta vesiastiasta taudit leviävät helpommin. Juoma-astioina suositetaan siksi lasisia astioita, sillä niihin lika ei pinty kuten muoviastiaan, joten ne on helpompi pitää puhtaina. Märkä keli on usein ongelmallinen, sillä linnut juovat myös tarhan vesilätäköistä, mikä luonnollisesti kasvattaa tautiriskiä. (Kokkala & Kokkala 2017.)

Yrittäjät kertoivat, että EU-tukia ei ole mahdollista saada fasaanien kasvatukseen, sillä säännösten eläinyksikkövaatimuksen mukaan lintujen tulisi olla 11 kuukautta vanhoja. Tätä ikämääräystä eivät täytä kasvattifasaaneista muut kuin tilan emolinnut. Yrittäjät korostavat, että tuettomuudessa on puolensa, sillä EU ei tätä kautta säätele mitään toimia lintujen

kasvatukseen liittyen. Tietenkin tauteja tarkkaillaan, esimerkiksi lintuinfluenssaa seurataan verinäytteiden avulla. (Kokkala & Kokkala 2017.)

5 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

5.1 Liikeidean tiivistelmä

Kannattavan riistatilan perustaminen auttaisi Kettulan tilaa välttämään saman kohtalon kuin monet muut elinkeinomurrokseen joutuneet pitkänlinjan pienmaatilat. Tärkeimpänä mahdollisuutena tässä prosessissa olisi tilan kassavirran kehittyminen plusmerkkiseen suuntaan. Lisäksi palvelun riittävä kysyntä riittäisi työllistämään ainakin yhden henkilön, tässä tapauksessa nuoren isännän. Tätä kautta syntyisi yksi päätoiminen työpaikka, jota Kettulan tämänhetkinen peltoala ja metsätyöt eivät yksin kykene tarjoamaan.

Kettulan Riistatila tuottaa metsästysmatkailupalvelua pääosin suomalaisille metsästäjille, mutta myös ulkomaalaisille. Tila tarhaa riistaeläimiä. Lisäksi riistalihan ja eläinten myyntiä harjoitetaan sivutoimena tarpeen mukaan. Tällöin asiakkaita ovat lihajalosteiden kohdalla kuluttajat ja kaupat, sekä eläinten kohdalla muut tarhaajat. Tilalle tullaan järjestämään myös majoituspalvelua. Tilalla on lisäksi metsänhoidollisia töitä ja viljelyyn liittyviä töitä.

Toiminta on kestävän kehityksen ja eettisten arvojen mukaista. Riistaeläimiä hoidetaan asianmukaisesti ja niiden käsittely pidetään vähäisenä. Näin ne voidaan brändätä villinleiman omaavaksi riistaksi ja luonnonmukaiseksi lähiruoaksi. Tärkeintä on tuottaa asiakkaille elämyksellinen kokemus riistan metsästyksestä. Toiminta aloitetaan mahdollisuuksien mukaan seuraavan viiden vuoden kuluessa, riippuen rahoituksen saamisesta ja investoinneista.

5.2 SWOT-analyysi

Vahvuutena voidaan pitää (Taulukko 1) sitä, että tilalla on jo olemassa olevia fasilitetteja, eikä metsästysmatkailuyrityksen perustamiseen tarvita suurta työvoimaa, vaan se onnistuu tilan oman väen voimin. Tämä auttaa hillitsemään perustamiskuluja ja pitämään myöhemmin asiakashinnat kohtuullisina. Tulevalla yrittäjällä on paikallistuntemusta, metsästyskokemusta, valvutuneisuutta ja motivaatiota hoitaa riistatilaa.

Heikkouksina voidaan mainita (Taulukko 1) tilan pinta-alan rajallisuus, sekä suorien julkisten kulkuyhteyksien vähyys. Yrittäjää mietityttää lisäksi tuottaako hän pian liikaa lintuja suhteessa metsästyskäytössä oleviin hehtareihin. Yrittäjällä on verkostoja, mutta onko niitä lopulta tarpeeksi ja löytyykö uusia yhteistyökumppaneita?

Mahdollisuuksia riistatiloituksesta löytyy runsaasti (Taulukko 1). Tilan toimintaa voidaan laajentaa, syntyy työpaikka tai vähintäänkin sivutuloja. Ennen kaikkea Kettulan tila saa mahdollisuuden jatkaa toimintaansa. On tunnistettava myöskin vallalla olevan villiruoka-buumin tuomat mahdollisuudet ja se, että metsästäjät ovat vailla metsästysmaita.

Uhkana on tunnistettava (Taulukko 1) alalla toimivat kilpailijat, rahoitus, asiakkaiden riittävyys ja vakioasiakkaiden saamisen puute, sekä yrittäjän kokemattomuus. Myös markkinointi voi epäonnistua ja yleinen asenne metsästästä kohtaan muuttua negatiiviseksi.

Taulukko 1 SWOT-analyysi

Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> - Olemassa olevat tilat - Ei suuria investointeja toiminnan aloittamiseen - Paikallistuntemus - Tietotaito - Metsästyskokemus - Valveutuneisuus - Motivaatio - Verkostoituminen 	<ul style="list-style-type: none"> - Maatilan pieni pinta-ala - Verkostojen vähyys - Liikaa lintuja suhteessa hehtaareihin
Mahdollisuudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> - Tilan toiminnan laajentaminen - Työpaikka tai sivutuloja - Positiivinen kassavirta - Tilan jatkaminen - Yhteistyö - Villiruoka-buumi - Metsästäjät vailla metsästys mahdollisuutta 	<ul style="list-style-type: none"> - Kilpailu - Rahoitus - Naapurien suhtautuminen - Muutos asenteessa metsästästä kohtaan - Asiakasmäärän riittävyys - Markkinoinnin epäonnistuminen - Ei kokemusta kyseisestä alasta

5.3 Kilpailuanalyysi

Kilpailija-analyysillä pyritään määrittelemään ja arvioimaan avainkilpailijat. Kilpailijoista on laadittu oheen SWOT-analyysi (Taulukko 2). Samalla on kartoitettu kilpailijoiden toimintatapoja, hinnastoa ja mainontaa.

Suomen kokoisessa maassa täytyy muistaa, että kaikki maan sisällä toimivat riistatilat ovat kilpailijoita, sillä metsästäjiä on verrattain vähän ja ihmiset kulkevat pitkienkin matkojen takaa saadakseen elämyksiä. Lähin kilpailija on kuitenkin Ellilän fasaanitila. Ellilän hintataso on sama, mihin itse pyritään, minkä lisäksi Ellilä ei juurikaan mainosta vaan sillä on vakioasiakkaita ja tieto kulkee asiakkaalta toiselle. Varteenotettavia kilpailijoita ovat myös kaikki Etelä-Suomen alueella sijaitsevat riistatilat, joilla on enemmän kokemusta alalta, vankka asiakaspohja, enemmän hehtaareita sekä tilat sijaitsevat parempien kulkuyhteyksien päässä kuin Kettulan tila.

Taulukko 2 SWOT kilpailijoista

Vahvuudet	Mahdollisuudet
<ul style="list-style-type: none"> Kilpailijoilla on vakioasiakkaita ja markkinat Tunnettuja toimijoita = vähemmän mainostamista lehdissä yms. Kilpailijat omaavat jo ansaitun aseman markkinoilla 	<ul style="list-style-type: none"> Yhteistyö Oman vakioasiakaskunnan saanti Erottua oheispalveluilla
Heikkoudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> Kilpailijoiden toiminnan koko Oman toiminnan koko 	<ul style="list-style-type: none"> Kiristynvä kilpailutilanne Ei erotuta Yllättävä yleinen asennemuutos metsästystä kohtaan

5.4 Osaaminen

Kettulan nuori isäntä, eli tuleva yrittäjä, on osallistunut kotitilan töihin vuosien mittaan ja suorittanut opintoihinsa liittyvät harjoittelut liittyen eläintilaan ja viljelyyn. Agrologikoulutuksen ansiosta tulevalle yrittäjällä on käsitys siitä, mitä yrittäjyys teoriassa vaatii ja antaa, sillä koulutus on antanut kaiken muun tietotaidon ohessa valmiudet yrittäjyyteen. Varsinaista oma-kohtaista yrittäjyyskokemusta tulevalle yrittäjällä ei ole, mutta hän on toiminut harrastustensa myötä erilaisissa luottamustoimissa ja osallistunut lisäksi aktiivisesti seuratoimintaan. Kettulan nykyinen isäntä ja emäntä ovat puolestaan toimineet aiemmin yrittäjinä, mitä nuori isäntä on saanut seurata sivusta. Edellä mainitut asiat antavat näkemystä pitkäjänteisestä kehitystoiminnasta ja vastuunkantamisesta.

Nuoren isännän vahvuuksia ovat 18 vuoden metsästysharrastus, sosiaalisuus ja verkostoituneisuus. Lisäksi hän on paljasjalkainen maalainen ja asunut kyseisellä maatilalla koko 30-vuotisen elämänsä, tämä on antanut näkemystä muun muassa siihen, kuinka maaseudulla toimitaan ja ajatellaan. Koska nuori isäntä on ollut kotiseudullaan aktiivinen, hän tuntee useita paikallisia yrittäjiä eri aloilta ja tätä kautta käytössä on yritystoimintaa ajatellen useita yhteistyökanavia. Kettulan tilalla harjoitetaan ja tullaan harjoittamaan nuoren isännän koulutusta täysin vastaavaa metsänhoitoa ja viljelytoimintaa. Lisäksi nuori isäntä on opiskellut eläinten hoitoa ja johtamistaitoja. Metsästysharrastus on tuonut vahvan kokemuseräisen tietotaidon ja johtamisosaamisen metsästyssektorilla, mikä auttaa riistatilan pidossa ja asiakastytyvyyden säilyttämisessä. Tämä siksi, että tuleva yrittäjä osaa eläytyä metsästävän asiakkaan ajatusmaailmaan ja tietää miten onnistunut metsästyspäivä saavutetaan.

Ajoittain lyhyt pinna, aikatauluttaminen ja tietynlainen itseluottamus omaan tekemiseen vaativat nuorelta isännältä kehittämistä. Tuleva yrittäjä tiedostaa, että yritysmaailmassa pitkäjänteisyyttä ja mielenkiinnon säilyttämistä tarvitaan lisää, jotta yrityksestä saadaan pitkäikäinen ja kannattava. Nuori isäntä on tehnyt kehityssuunnitelman itselleen ja päätenyt kehittämään stressinsietokykyään ja suunnittelemaan tekemisensä ennakoon huolellisesti, lisäksi hän on päättänyt alkaa laatia pidemmän aikavälin pitkäjänteisiä tavoitteita. Lisää koulutusta ja osaamista nuori isäntä tarvitsee tai voisi ajatella hankkivansa markkinoinnin, eräpalveluiden tuottamisen tai ruoanvalmistuksen saralta. Neuvoja löytyy varmasti toisilta yrittäjiltä ja metsästysalan organisaatioilta. Maatalousyrittäjinä toimineiden vanhempien kokemusten lisäksi lähipiiristä löytyy mm. tietoteknistä, sekä mm. rakentamiseen ja muotoiluun liittyvää osaamista.

5.5 Riistalajien valinta

Riistatilan metsästettäviksi lajeiksi valikoituivat fasaani (*Phasianus colchicus*) ja kuusipeura (*Dama dama*). Kuusipeura valikoitui lajiksi sen takia, että se ei ole Suomessa yleinen myyntiartikkeli, minkä vuoksi sen liha on kysyttyä, kuten kartoituskyselystäkin kävi ilmi (luku 4). Lisäksi kuusipeura menestyy tarhattuna Suomen olosuhteissa. (Suomen metsästäjäliitto 2017b). Kuusipeuran valinta on perusteltua myös siksi, että niiden kasvataminen kiinnostaa tulevaa yrittäjää ja Kettulan tilan mailla on kuusipeuran tarhaukseen erinomaisesti soveltuvia alueita. Kuusipeuran metsästysaika oli metsästyskaudella 2017-2018 - vahtimismetsästyksenä 1.9-29.9 ja ajojahtina sekä vahtimismetsästyksenä 30.9.2017-31.1.2018 (Riista.fi). Fasaanin tarhaus on puolestaan yleistä. Voidaankin todeta, että pääosa metsästetyistä fasaaneista on istutettuja (Suomen metsästäjäliitto 2017a). Fasaani on lisäksi paikkauskollinen ja helppo metsästettävä, sillä tarhassa kasvatettu fasaani hakeutuu suojaan vapautuspaikan lähistölle, eikä lähde

lentelemään pitkin maakuntaa. Näin ollen ampumatilanteita syntyy koh-
tuullisen usein, mikä on tärkeä asia monelle metsästysmatkailijalle, joiden
focus on täysin metsästyksessä. Yksi syy fasaanin valinnalle on myös pitkä
metsästysaika; kuluvalle metsästyskaudella 1.9.2017-28.2.2018. (Riista.fi).

Molemmissa tapauksissa metsästyksestä sivutuotteena saadut lihat on
mahdollista myydä riistan metsästäneille tai mahdollisesti jatkojalostet-
tuina muille kuluttajille mahdollisten yhteistyökumppanien kautta. Met-
sästysmatkailijoita kiinnostavat lisäksi trofeet (Riistakeskus 2017b).

5.5.1 Fasaani

Fasaanin kasvatusta suunniteltaessa Kettulan vanha navetta ja sen ympä-
ristö saneerattaisiin fasaaneille asuin- ja hautomiskäyttöön. Navetan si-
jainti tontilla on ihanteellinen ja sen ympärille saisi helposti tehtyä ulkotar-
hauksen aikuisille linnuille. Navetan sisätilat jaoteltaisiin puolestaan osiin
tipuille, nuorille ja muniville linnuille. Ympäristöstä ja pienpetokannasta
riippuen fasaanitarha houkuttelee ympärilleen runsaasti pienpetoja, kuten
kettuja, minkkejä ja supikoiria. Edellä mainittujen petojen torjuntaan tulee
kiinnittää erityistä huomiota. Petouhan torjumiseen hyviä keinoja ovat
pienpetoloukut fasaanien kasvatustilojen välittömään läheisyyteen. Myös
kanahaukka on huomioon otettava tuholainen, mutta sen torjumiseen tä-
män päivän metsästyslainsäädäntö ei anna mahdollisuutta. (Lahtinen & Jo-
kinen 1993, 63.)

Tilalla metsästettävät fasaanit on tarkoitus kasvattaa itse. Peruskannan voi
hankkia kolmella tapaa. Näitä ovat muilta fasaaninkasvattajilta ostaminen,
munien kerääminen luonnosta tai niiden tuominen ulkomailta. Kettulan ti-
lalle suunnitellaan kannan hankkimista siten, että emolinnut ostetaan toi-
selta kasvattajalta. Näin päästäisiin arvion mukaan helpoiten alkuun ja
säädysttisiin mm. muiden vaihtoehtojen, kuten ulkomailta tuonnin tuo-
malta byrokratialta. Emolinnut on tarkoitus hankkia sukukypsinä loppu-
vuodesta, sillä ne aloittavat munintansa keväällä ja näin päästäisiin hauto-
maan oman tuotannon munia syksyn metsästystä silmällä pitäen. Lisäksi
tilaus on hyvä tehdä ajoissa, että tarhaaja osaa varautua tarpeen mukaan
säästämällä itselleen riittävän suuren lintukannan. (Lahtinen & Jokinen
1993, 20.)

Emokannan muodostamiseksi suositellaan sellaista suhdetta, että 7-10
naarasta kohden olisi aina yksi urospuolinen lintu, joka hoitaa siittämisen.
Uros-naarassuhde voi olla suurempikin, ottaen kuitenkin huomioon muni-
tustilat. Optimitilanne olisi, että naaraslinnut olisivat 1-vuotiaita ja uroslin-
nut noin 2-vuotiaita. Kettulan tapauksessa lähdetään kuitenkin maltillisesti
liikkeelle, sillä kaikki asiat ja niksit ovat yrittäjälle uusia ja tuntemattomia.
(Lahtinen & Jokinen 1993, 22.)

Kasvatettavaa lintumäärää suunniteltaessa tulee huomioida lintujen tilantarve, jotta ei hankittaisi liian suurta määrää poikasia ja lintujen kasvaessa huomata, että tilat loppuvat kesken. Käytännössä vain tilan kantalinnut, eli emolinnut, tarvitsevat sisätilaa ympärivuotisesti. Lisäksi pienet linnunpoikaset tarvitsevat sisätilaa elämänsä alkutaipaleella. Ohjearvona voitaneen pitää, että 50 pientä poikasta tarvitsee sisätilaa 0-3 viikon iässä neliömetrin. Vastaavasti 3-5 viikon ikään tultaessa poikasten tilantarve tuplaantuu. Lintujen kasvaessa sisätilantarve vähentyy, sillä nuorikot ja aikuiset linnut voidaan sijoittaa ulkotarhaan. Ulkotilassa viisi nuorikkoa vaatii neliön verran tilaa, kun taas aikuiset linnut tarvitsevat kukin 1-2 neliötä. (Lahtinen & Jokinen 1993, 55.)

Lintujen hoidossa tulee huomioida riittävä veden- ja ruuansaanti. Pienillä poikasilla ruuansaanti ei ole ongelma, sillä ruokinta-automaatin ääreen mahtuu ruokailemaan suuri määrä tipuja. Aikuisten lintujen ruokinnassa ohjearvona voidaan pitää noin 10 senttimetriä ruokintakaukaloa tai vastaavasti 5-7 senttimetriä tynnyriruokinta-automaattia. (Lahtinen & Jokinen 1993, 59.) Koska Kettulaan kuuluu viljeltävää peltoalaa 16 hehtaaria, lintujen ruokinta olisi mahdollista hoitaa ainakin osittain itse viljellyllä viljalla. Vaihtoehtona on kuitenkin käyttää ruokinnassa kokonaan ostoviljaa ja jatkaa peltojen vuokrausta toiselle yrittäjälle, kuten tälläkin hetkellä.

Erittäin tärkeä asia poikasten kasvatuksessa on riittävä lämmitys, sekä vedoton tila. Kasvatusopas tarjoaa lämmitysratkaisuksi nestekaasua, sähköä tai vesikiertoista keskuslämmitystä. Kun otetaan huomioon, että Kettulan vanha navetta olisi tarkoitus saneerata lintujen kasvatuskäyttöön, on huomioitava, että tilalla ei ole hakelämpökeskusta, eikä siihen ole halukkuutta investoida. Tällöin vesikiertoinen lämmitys ei tule tässä tapauksessa kysymykseen, sillä lämmittäminen vaatisi kohtuuttoman paljon sähköä. Nestekaasu ei puolestaan ole paloturvallinen vaihtoehto, minkä lisäksi vaihtoehto on suuritöinen, sillä mm. kaasun riittävyys varmistaminen aiheuttaa työtä. Näin ollen edellä esitetyistä jää järkeväksi vaihtoehdoksi sähkölämmitys. Tällöin tilan esilämmitykseen käytetään puhaltimia ja tipujen lämmittämiseen kanataloudestakin tuttuja lämpölamppeja. (Lahtinen & Jokinen 1993, 60.)

Varsinainen metsästystapahtuma järjestettäisiin Kettulan pelloilla puintien jälkeen tai vaihtoehtoisesti Kettulan nuorissa taimikoissa ja hakkuuaukeilla. Taimikoita ajatellen puut eivät saisi estää näkyvyyttä ja niiden olisi oltava sellaisessa kasvunvaiheessa, etteivät ne kärsi mahdollisista vaurioista, joita aiheutuu alueella kulkemisesta. Joka tapauksessa metsästystapahtuman järjestäminen olisi helpohkoa ja maasto vaihtelevaa. Fasaaneita metsästettäisiin kahdella tapaa; ajoketjumetsästyksenä tai seisovaa lintukoira apuna käyttäen. Ajoketjumetsästyksessä ajohenkilöt karkottavat fasaanit lentoon kohti ampumaketjua, jolloin todennäköisesti syntyy mah-

dollisuuksia ampumatilanteisiin. Seisovaa lintukoira apuna käyttäen metsästäjät kulkevat puolestaan oman tai oppaan koiran mukana ja ampuvat lintuja koiran seisonnasta. (Luonnossa -palvelu 2017).

5.5.2 Kuusipeura

Kuusipeuroja kasvatettaessa rakennettaisiin puolestaan aitauksia Kettulan niin sanotuille vajaatuottoisille metsälohkoille ja lehmien vanhoille laidunmaille. Hyvätuottoisessa talousmetsässä peurat todennäköisesti aiheuttaisivat vaurioita kasvavalle puustolle, mikä olisi valitettava ansionmenetys. Peurojen ruokinta tapahtuisi pääasiallisesti ostoviljalla ja –rehulla. Mahdollinen korsirehu tehtäisiin mahdollisuuksien mukaan tilan omilta pelloilta. Vanhoilta laidunmailta löytyy sen verran viljelykelpoista peltoa, että niille olisi mahdollista kylvää rehukaalia ja muita riistapeltokasveja. Tämän johdosta kuusipeuroilla olisi hyvät ruokamaat jo itsessään oman aitauksensa sisäpuolella.

Valtioneuvoston asetus tarhattavien peurojen suojelusta sisältää eläinsuojeluvaatimukset muualla kuin eläintarhassa tarhatuille peuroille, koskien myös kuusipeuraa. Asetuksessa määritellyt yleiset vaatimukset ovat seuraavat;

- Maaston, kasvillisuuden ja maapohjan oltava sopivia
- Vähintään 10 % tarhan pinta-alasta on oltava metsää tai pensaikkoa
- Eläinten lukumäärä on suhteutettava sopivasti kokoon, maastoon ja kasvillisuuteen
- Lauman sosiaalisessa asteikossa alempana olevan yksilön on päästävä pakenemaan toista peuraa
- Poikimisaikana tarhassa on oltava piiloutumispaikkoja emälle ja vasalle
- Tarhan yhteydessä on oltava tilat tutkimusta, käsittelyä, hoitoa sekä eristämistä varten. (Valtioneuvoston asetus tarhattavien peurojen suojelusta 590/2010 § 3.)

Tämän lisäksi aitaus on tehtävä asiallisesta materiaalista, eli se ei saa vahingoittaa peuroja. Sen on oltava lisäksi riittävän korkea ja tukeva. Aidan kuntoa on tarkkailtava ja se on korjattava viivytyksittä (Valtioneuvoston asetus tarhattavien peurojen suojelusta 590/2010 § 4.)

Ruokinta on järjestettävä siten, että sosiaalisessa arvoasteikossa ylempänä oleva peura ei saa hallita koko ruokinta-aluetta. Samassa ryhmässä kulkevien peurojen ruokinta on järjestettävä niin, että ne voivat syödä samanaikaisesti ja rauhallisesti. Lisäruokinnassa ei saa ilmetä äkillisiä määrän tai koostumuksen muutoksia. Rehun tarpeetonta likaantumista on vältettävä

ja ruokinta- ja juottoastiat on pidettävä puhtaina. Eläimiä ei saa häiritä tarpeettomasti, mutta niiden vointi on tarkastettava riittävän usein. Kun olosuhteissa tapahtuu oleellisia muutoksia, on peurojen hyvinvointiin kiinnitettävä erityistä huomiota, tämä koskee myös tiineyden loppupuolta ja vasomisaikaa. Jos yleistarkastus antaa aiheutta epäillä peuran vointia, on se tarkastettava yksilöllisesti. Tavanomaisesta poikkeavaan tilanteeseen on puututtava välittömästi ja suoritettava tarvittavat toimenpiteet (Valtioneuvoston asetus tarhattavien peurojen suojelusta 590/2010 §5 ja § 6.)

Peurojen metsästyksen on kaksi vaihtoehtoista tapaa;

1. Kyttäys; Metsästäjä odottaa aitauksen kulmassa ja sopivan peuran osuessa kohdalle saa ampu.
2. Ajometsästys; Peurat päästetään ulos tarhasta ja ajetaan passissa olevia metsästäjiä kohti.

Näistä ensimmäinen vaihtoehto aiheuttaa eettisyysongelman, sillä riista ei pääse karkuun. Toisaalta täytyy arvioida käykö metsästystapahtuma liian helpoksi ja säilyykö metsästäjän mielenkiinto. Toisessa tapauksessa ongelmana on se, että ei koskaan tiedä minne päin peura päättää lopulta suunnata. Tästä seuraa, että peurat voivat poistua metsästysalueelta, ellei aluetta voida rajata. Tämä tarkoittaa yrittäjälle pahimmillaan tulonmenetystä hävinneinä yksilöinä. Toki tätä taustaa vasten olisi mahdollista perustaa luonnonvarainen kuusipeurakanta alueelle, mistä hyötyisivät myös muut alueen metsästäjät.

5.6 Segmentti

Kettulan tilan potentiaalisia segmenttejä voidaan jaotella maantieteellisesti, harrastusperustaisesti, sekä asiakkaiden kokemuksen mukaan. Opinäytetyön tutkimusosassa suoritettun kyselyn ja haastattelun perusteella maantieteellisiä kriteerejä löytyy yksi. Jos kuunnellaan Ellilän fasaanitilan isännän kokemuksia, voidaan määritellä maantieteelliseksi alueeksi pääkaupunkiseutulaiset ja Kettulan lähialue. Jos puolestaan katsotaan karttaa, voidaan rajata maantieteellisesti kaksi suurempaa aluetta, Kanta-Häme tai lähimmät isoimmat kaupungit käsittävä Lahti-Tampere-Helsinki kolmio. Toisaalta kartoituskyselyn perusteella useimmat olivat valmiita liikkumaan koko Suomen alueella tai jopa ulkomailla. Kuten jo teoriaosiossa (luku 3.2) mainittiin, segmentti on kannattavaa pitää kapeana varsinkin, kun kyseessä on pieni yritys. Näin ollen on perusteltua valikoida maantieteelliseksi alueeksi Lahti-Tampere-Helsinki kolmio.

Koska metsästysharrastuksen parissa tiedetään liikkuvan useamman eri ikäluokan edustajia, ei ikäperusteinen segmentointi ole tässä tapauksessa perusteltu. Tämä siksi, että metsästysharrastajien perusintressit ja arvot

kohtaavat riittävästi. Vastauksien perusteella harrastuksen parissa liikkuu enemmän miehiä, mutta tätäkään ei voida pitää varsinaisesti jaottelupe-rusteena, sillä alun perin ajatus yrittämiseen on lähtenyt siitä, että palvel-laan kaikkia maattomia aloittelevia metsästäjän alkujä, sekä niitä, joilla ei vain yksinkertaisesti ole maita tai metsästysseuran jäsenyyttä, jotka mah-dollistaisivat metsästämistä. Jakoa on perusteltua tehdä kuitenkin aloitte-levien ja kokeneiden harrastajien välille. Lisäksi on muistettava myös koi-rienkoulutusmahdollisuus.

Ryhmä yksi

- Ei maata omistava/ei kuulu metsästysseuraan
- Lahti-Tampere-Helsinki/lähiseutu
- Aloitteleva metsästäjä, voi olla koiranomistaja

Ryhmä kaksi

- Ei maata omistava/ei kuulu metsästysseuraan
- Lahti-Tampere-Helsinki/lähiseutu
- Kokenut metsästäjä, voi olla koiranomistaja

Ryhmä kolme

- Lahti-Tampere-Helsinki/lähiseutu
- Koirankouluttaja

5.7 Brändi ja imago

”Lähellä asiakasta, luontoa ja perinteitä, eläinten hyvinvointi etusijalla”

Kettulassa on viljelty maata useamman sukupolven ajan, jolloin tilalla on historia ja perinteet. Tämän lisäksi metsästäminen on ollut osa sivilisaation muodostumista ja siitä on muotoutunut aikojen saatossa nykyihmisen har-rastus. Molemmat edellä mainituista pyrkivät säilyttämään osan perinteitä alati muuttuvassa 24/7 auki olevassa maailmassa. Kettulan riistatilalla ol-laan helposti asiakkaiden tavoitettavissa ja asiakasta halutaan kuunnella. Meille asiakastytyväisyys on sydämen asia ja halu tarjota kokonaisvaltai-sia elämyksiä lähellä luontoa tulenpalava. Eläinten hyvinvointi on yhteis-kunnassa tapetilla, jolloin tarhaukseen on kiinnitettävä huomiota. Toimin-nan on kestettävä Suomen asetusten ja lakien vaatimaa vähimmäistavoit-teiden mukaista tarkastelua. Lisäksi sen on mielellään oltava yleisesti hy-vänä pidetyn eläinhoidon mukaista ja yletyttävä vähimmäisvaatimus-ten yli.

5.8 Markkinointi

Pyritään siihen, että positiivinen kokemusperäinen viesti kulkee kulovalkeana harrastuspiireissä eli ”puskaradiossa”. Näitä ovat muun muassa paikalliset ja alueelliset metsästysseurat, sekä metsästyskoirienkouluttajat. Kettulan tilan nuori isäntä toimii aktiivisesti haulikkoammunnan parissa, niin harjoitus- kuin kilpailutoiminnassa. Tätä kautta on mahdollista saada asiakkaita niin aloittelijoita kuin kokeneitakin haulikkoharrastajia. Lisäksi metsästysseuratoiminnan kautta on mahdollista saada asiakkaita koirankouluttajista ja muistakin fasaaninmetsästyksessä kiinnostuneista, sillä luonnonvarainen fasaanikanta ei riistatilan tulevalle toimialueella ole kovinkaan vahva. Tilan lähiseudulla toimii useita matkailu- ja majoituspalveluita tarjoavia yrityksiä. Heidän asiakkaistaan osa on varmasti kiinnostunut myös metsästysmahdollisuudesta, eli tämän kautta voisi ajatella ”meiltä mökki - Kettulasta metsästysreissu” tyyppistä yhteistyöpakettia. Ajatuksena on myös myydä riistaa lähialueen ravintoloille hyödyntäen riista- ja lähiruokastatusta.

On kuitenkin varauduttava mainostamaan alkuun, sillä kukaan ei vielä tunne yritystä. Tämän lisäksi mainontaa tarvitaan ajoittain, varsinkin hiljaisimpina aikoina esimerkiksi metsästyslehdessä, jolla on laaja levikki. Luodaan yleisilmeeltään brändin ja imagotavoitteiden mukaiset, ilmeeltään selkeät ja kutsuvat kotisivut ja Facebook-sivu. Laaditaan selkeällä konseptilla yhtenäiset dokumenttipohjat laskuja ja tarjouskirjeitä yms. varten. Näistä on käytävä ilmi firman slogan, logo ja yhteystiedot yhdellä vilauksella. Teetetään yrittäjälle samaa tyyliä olevat yksinkertaiset käyntikortit. Markkinointimateriaalit toteutetaan toistaiseksi pääosin itse lähipiirin tietotaitoa ja koulutusta hyödyntäen.

5.9 Liiketoiminnan aloituskustannukset ja hinnoitteluperusteet

Riistatila ja liiketoimintaa suunniteltaessa on hyvä pohtia ja laskea onko toiminnalla edellytyksiä kehittyä tuottavaksi, vai hankkiiko itselleen vain todella kalliin harrastuksen, joka lopulta vie valtaosan vapaa-ajasta, sekä kaiken ylimääräisen rahavarannon. Yrittäminen on liiketoimintasuunnitelmassa jaettu kahteen vaiheeseen; vaihe 1. fasaanien tarhaus ja vaihe 2. kuusipeurojen tarhaus. Tätä voidaan perustella sillä, että fasaanintarhauksesta on saatavilla enemmän luotettavaa tietoa, minkä lisäksi Kettulan tilan navetassa on erinomaiset puitteet fasaanin kasvatukselle. Tämä toiminta voidaan aloittaa myös pienillä investoinneilla ja alkupääomalla. Kuusipeuran tarhauksesta on puolestaan saatavilla niin vähän luotettavaa tietoa, että siltä osin toiminta lähtee etenemään vähitellen kokeilumuotoisesti pääoman kasvaessa.

Tässä laskentamallissa on keskitytty yritystoiminnan ensimmäiseen vaiheeseen, eli fasaanientarhauksesta ja ylläpidosta syntyviin kuluihin, sekä

tuottoihin. Tärkein seikka toiminnan kannattavuuden laskemisessa on käytettävissä olevan tilan koko ja sitä kautta kysymys paljonko Kettulassa on mahdollista kasvattaa fasaaneja vuositasona. Kasvatusprosessi on selostettu tarkemmin luvussa 4.2.1, joten tässä luvussa on esitetty vain tilantarpeesta, ruokintakuluista ja investoinneista aiheutuvat laskentaperusteiset kulut ja tuotot.

Kettulan tilan navetassa on vapaata tilaa noin 176 neliömetriä. Riistalintujen tarhaus -oppaan mukaan fasaanien tilantarve on eri kasvuvaiheissa seuraavanlainen;

- Emolinnut 1,5 neliömetriä/lintu
- Kuoriutuneet tiput 1 neliömetri/ 50 poikasta
- 3-5 viikkoiset poikaset 1 neliömetri/25 lintua
- Nuorikot 1 neliömetri/ 5 lintua
- Aikuinen lintu 1,5 neliömetriä/lintu

Nuorikoita ja aikuisia lintuja voidaan kasvattaa ulkotarhassa, mutta emolinnut vaativat myös sisätilaa, sillä ne ovat tilalla ympärivuotisesti. Tilantarpeen ja käytettävissä olevien rakennusneliöiden perusteella laskettiin, että Kettulan tilalla on mahdollista kasvattaa 1260 fasaania metsästyskäyttöä ajatellen. Käytännöllisesti katsottuna liiketoiminnan aloituskustannukset muodostuvat siis emolintukannan ostamisesta, ulkotarhan rakentamisesta ja tarvittavien kasvatusvälineiden ostamisesta.

Huomioitaessa ulkona asuvien fasaanien tilantarvevaatimuksia, ulkotarhan koon tulee olla suunnilleen 2142 neliötä, mikä tarkoittaa ulkomitoissa 19 metriä kertaa 113 metriä tarhaa. Kyseisiin mittoihin päädyttiin siksi, että Kettulan navetan pisin ulkoseinä on 19 metriä pitkä. Tämä seinä katsottiin voitavan hyödyntää tarhan yhtenä seinänä, jolloin säästetään tarhan rakennuskustannuksissa. Lisäksi lintujen kulku sisältä ulos ja ulkoa sisälle on helppo organisoida, kun navetan ovet aukeavat suoraan tarhaan. Laskelmien mukaan tarhan kustannukset koostuvat pääosin seuraavanlaista:

- tolpat 370€
- lautatavara 2200€
- verkko 4800€ ja kattopelti 1700€

Yhteenlaskettu kokonaissumma fasaanien ulkotarhalle on siis arviolta 9070€. Laskelmassa ei ole huomioitu järeämmän sahatavaran tarvetta, eikä erilaisia kiinnitystarvikkeita. Tämä siksi, että tilan aiemmista rakennusprojekteista on jäänyt ylimääräistä materiaalia, jotka on tarkoitus ottaa hyötykäyttöön. Voidaan kuitenkin todeta, että tarhauksen kustannukset jäävät todennäköisesti 10 000 euroon.

Huomattavan suuri yksittäinen kuluerä tulee olemaan emolintukannan hankkiminen. Laskelmien mukaan emolintuja tarvitaan 60 kappaletta. Kun aikuinen lintu maksaa arviolta 25 euroa kappale, tulee lintukannan kokonaishinnaksi 1500€. Laskelman mukaan sadan fasaanin ruokintakustannukset kuoriutumisesta teurasikäiseksi ovat 487,10€. Kun tämä luku muunnetaan vastaamaan koko lintumäärän ruokintaa, saadaan yhteissummaksi 6140€. Lisäksi emolinnut tarvitsevat ruokaa vuoden ympäri. Tällöin aikuiset linnut tarvitsevat ruokaa syyskuu - helmikuu välillä 4340 eurolla, koska kaikkia lintuja ei tietenkään myydä heti syyskuussa vaan tasaisesti koko metsästyskauden ajan. Laskelma on esitetty liitteessä 3 (liite 3).

Kettulan navetan sisätilat on valmiiksi jaoteltu pienempiin osastoihin. Osastot käsittävät siis muun muassa tallin, täysrehuvaraston ja muita pienempiä tiloja, jotka sopivat täydellisesti poikastosastoiksi. Näin ollen navettaan ei tarvitse rakentaa erikseen väliseiniä. Sisätilojen kustannukset muodostuvat siis yksinomaan välineistöstä. Ruokinta on tarkoitus ainakin aluksi toteuttaa ihmistyöllä, joten erillistä automatiikkaa ei tarvita. Ostotavaraa ovat siis vain hautomalaitteisto ja lämpölamput sähkötoiseen. Näiden hinnaksi saatiin 3630€.

Aloitustoimiin tarvittavien kulujen laskemisessa ei ole huomioitu oman työn osuutta, sillä työtunteja on vaikea arvioida etukäteen. Erinäisiin työvaiheisiin, kuten rakentamiseen, voi kulua esimerkiksi enemmän aikaa kuin rakennusalan ammattilaisilla, sillä työt tehdään itse. On syytä myös muistaa, että tarhauksessa on kyse myös osittain harrastuksesta. Tarkempi laskelma, jossa huomioidaan yrittäjän oma palkka, on nähtävillä liitteessä 3.

Tilan maa- ja metsätalouden tuloja ja kuluja, kuten esimerkiksi viljan tuotto omilla pelloilla, ei ole tarkoitus yhdistää tähän laskelmaan, sillä fasaaniyrittämisen todellinen kannattavuus halutaan selvittää mahdollisimman tarkasti. Siksi laskelman tuloihin voidaan huomioida vain fasaaneista saatavat myyntitulot. Lintujen myyntihinnan laskemisessa on käytetty 30 euron kappalehintaa, joka on 5 euroa kalliimpi kuin muilla alan toimijoilla. Hinnanmuodostumisen syyt on nähtävissä hinnoittelulaskelmasta (liite 3). Tämän perusteella kasvatettavien lintujen kokonaismyyntiarvo on ennen veroja 37 800€.

Fasaanien lopullisen myyntihinnan määräytymiseksi laadittiin laskelma, jonka avulla selvitettiin, onko mahdollista saada lintuja kasvatetuksi siten, että pystytään vastaamaan yleiseen hintatasoon. Lisäksi pyrittiin selvittämään, että saadaanko omalle työlle tämän lisäksi kohtuullinen hinta. Laskelman periaatteena oli se, että tarvittavat uudisrakennelmat tehdään uuden yrittäjän starttirahalla (10 000€), lisäksi tarkoitus on ottaa pienehkö laina ja omaa pääomaa on taloudellisista syistä käytettävissä vähän. Laskelman mukaan yrittäjä pääsee 1000 euron kuukausipalkoille, sillä oletusarvolla, että kaikki tuotettavat fasaanit saadaan myytyä.

5.10 Tulevaisuuden oheispalvelut

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan oheispalvelumahdollisuuksia vain pintapuolisesti, sillä työn päätavoite on selvittää itse riistatoiminnan aloittamista ja kannattavuutta. Oheispalvelut liittyvät enemmänkin tulevaisuuteen ja mahdolliseen toiminnan laajentamiseen ja sitä kautta päätoimisuuteen. Opinnäytetyön yhteydessä toteutetun kartoituskyselyn perusteella (luku 4) ihmisillä on kiinnostusta metsästystapahtuman lisämausteena tarjottuihin oheispalveluihin. Vastaajista yli 35 % oli kiinnostunut saunomisesta, ruokailusta ja majoittumismahdollisuudesta. Lisäksi kiinnostusta herättivät koulutus, liha patavalmiina mukaan sekä illanvietot/valmisohjelmat.

Edellä mainituista kolme ensimmäistä kohtaa ovat kiinnostavuutensa perusteella tulevan yrittäjän prioriteettilistan kärjessä, sillä Kettulan tilalla olevien rakennusten johdosta ruokailut, saunomismahdollisuus ja pienimuotoinen majoitustoiminta on mahdollista toteuttaa tulevaisuudessa kohtalaisen pienillä investoinneilla. Tulevalla yrittäjällä on kiinnostusta pannaan tulevaisuudessa oheispalveluihin. Syitä löytyy useita, mutta yksi tärkeimmistä on tietenkin liikevaihdon lisääminen ja ympärivuoden jatkuvan toiminnan turvaaminen. Esimerkiksi kokonaisvaltaisesta viikonlopun paketista voidaan laskuttaa enemmän kuin pelkästä lintujen myynnistä metsästystarkoituksiin. Ja toimintaa tilalla voidaan järjestää metsästyskauden ulkopuolella. Toinen painava syy oheistoimintojen perustamiseen on halu tarjota kokonaisvaltainen metsästyselämys. Mitä olisikaan metsästysreissu ilman ruokailua, saunomista jahtipäivän spekulointeineen ja kaiken kruununa illanvietto samanhenkisessä porukassa? On myös muistettava, että jos metsästetään aamusta iltaan, muodostuu päivästä pitkä. Tällöin tarve ja varmasti myös kysyntä kunnolliselle lämpimälle ruoalle on ilmeinen.

Majoitus ja sauna

Kettulan pihapiirissä sijaitsee vanha pihasaunarakennus, jossa on myös majoitukseen sopivaa tilaa. Rakennus on vuosien saatossa päässyt hieman rapistumaan, mutta pienillä korjaustoimenpiteillä siitä saadaan perinteikäs ja hyvä saunarakennus. Pihapiirissä on myös pieni mökki, joka on aikojen saatossa jäänyt vaille vakituista käyttötarkoitusta. Näiden mökkien yhteenlaskettu majoituskapasiteetti on arviolta 10 henkilöä, eli mahdollisuudet kohtalaisen suurenkin ryhmän majoittamiseen olisivat olemassa. Majoitustilat antaisivat myös mahdollisuuden pidempiin jahtitapahtumiin, esimerkiksi pitkän viikonlopun paketti kahdella tai kolmella mökkiyöllä palvelisi loistavasti eritoten kauempaa tulevia metsästäjiä.

Mökeissä on toistaiseksi alkeellinen varustelutaso, sillä tällä hetkellä mökit ovat sähköttömiä ja vailla juoksevaa vettä. Sähköjen vetäminen tulevaisuudessa ei ole suuri kustannus, ja on todennäköisesti jopa suotavaa. Erähenkisyttä henkivä varustelutaso sopinee useimmille aitoa metsästystunnelmaa hakeville metsästäjille, mutta luksusolosuhteita hakevalle Kettulan mökkimajoitus ei tule olemaan riittävä. Onneksi lähialueella toimii useita mökkiyrittäjiä, joilta löytyy mökkejä myös vaativampaan makuun. Tämä tarjoaa mahdollisuudet yhteistyölle ja mahdollisuuden tavoittaa myös vaativampia majoittujia.

Ruokailu

Ruokailu on tarkoitus järjestää päivällä jahdin lomassa, sekä tietenkin pidemmässä jahtitapahtumassa myös illalla. Päiväruoka olisi tarkoitus tarjota kodassa tai laavussa, kesken metsästyspäivän, tuoden näin mukavan tauon jahtipäivään. Ruokailu olisi nuotiohenkinen nokipannukahveineen, sillä suomalaiseen metsästyskulttuuriinhan kuuluu nuotiolla istuskelu ja tarinointi. Päivällinen tarjotaisiin vaihtoehtoisesti Kettulan tilan päärakenuksen salissa hienostuneesti tai vaihtoehtoisesti mökissä intiimisti, riippuen asiakkaan toiveista.

Koulutus

Metsästäjille tarkoitettu koulutus sisältäisi opastusta aloitteleville metsästäjille. Tällöin käytäisiin läpi haulikkoammunnan ja fasaaninmetsästyksen teoriaa, sekä fasaanien käyttäytymistä. Tätä kautta on tarkoitus lisätä onnistumismahdollisuutta hyvään ampumatilanteeseen ja saada lisää innostusta harrastusta kohtaan. Tämän lisäksi koirankoulutusmahdollisuuksien tarjoaminen kiinnostaa yrittäjää. Tämä oheispalvelu sopii varsinkin nuorelle aloittelevalle koiralle, sillä fasaaninmetsästyksen luodut olosuhteet ovat ihanteelliset ja pellolla koira on helppo opettaa hakuprosessiin (Luonnossa-palvelu 2017). Koirankoulutusmahdollisuudet vetäisivät asiakkaita tilalle myös hiljaisina aikoina, kuten arkipäivinä, ja lintuja saataisiin myytyä samalla muutama asiakasta kohden. Kettulan nuorella isännällä on aiempaa kokemusta noutavan koiran koulutuksesta, mutta perinteisesti fasaanijahdissa käytettävien seisojien kouluttamisesta tietoa tulee hankkia vielä lisää.

Ja on syytä muistaa, että liitännäispalveluissa vain taivas on rajana. Lopullinen palveluskaala selviää, kunhan asiakkaiden lopullinen segmentointi on hallinnassa.

6 POHDINTA/JOHTOPÄÄTÖKSET

Riistatilan perustamisidean sain hyvin pitkälti oman metsästysharrastukseni kautta. Olen huomannut, että kaikilla ei ole metsästysmahdollisuuksien kannalta asiat yhtä hyvin kuin minulla. Oma tilannettani parantaa se, että kuulun jäsenenä metsästysseuraan, mikä tarjoaa kotitilani lisäksi suuremman metsästysalan ja siten ison kirjon metsästettäviä lajeja. Metsästysseuraan pääseminen ei ole itsestäänselvyys kaikille, sillä nykypäivänä seuraan pääsyn edellytyksenä tuntuu olevan maanomistaminen tai vaihtoehtoisesti se, että tuntee hyvin jonkun seuranjäsenen. Tämän johdosta varsinkin aloittelevan nuoren metsästäjänä on joissakin tapauksissa vaikeaa päästä ”piireihin” mukaan.

Opinnäytetyön yhteydessä suoritettua tutkimuksen perusteella voidaan luotettavasti todeta, että riistatilatoiminnalle on kysyntää Suomessa. Työssä aiheeseen on pyritty perehtymään mahdollisimman monesta näkökulmasta, etenkin mahdollisesti aloitettavaa liiketoimintaa ajatellen. Liiketoiminnan kannalta on oleellista, että yrityksellä riittää asiakkaita. Asiakas-kunta pystyttiin määrittelemään melko kapeaksi, mikä on pienen ja aloittelevan yrityksen kannalta elinehto. Tulosten ja oman kokemukseni perusteella metsästäjät ovat pääsääntöisesti valmiita käyttämään rahaa ja kulkemaan pidempääkin matkaa. Näin ollen tulijoita riittää varmasti myös niin sanotun rajatun pääalueen, eli lähiseudun ja pääkaupunkiseudun ulkopuolelta.

Toimintaa suunniteltaessa on pyritty ottamaan huomioon päätoiminnan sesonkiluonteisuus, ja sen vuoksi hiljaisempien aikojen hyödyntämiseksi on kehitetty oheispalveluita. Näin ollen tuloja on pyritty saamaan liiketoiminnasta ympärivuotisesti. Fasaanitarhan rakentamiseen tarvittavat materiaalit tulee vielä kilpailuttaa, mutta koska muita isompia investointeja ei tarvitse tehdä toimintaa aloitettaessa, voidaan toiminta aloittaa mahdollisimman pienellä taloudellisella riskillä.

Käytännössä ajatellen fasaanien kasvattaminen liitteissä esitetyn laskelman mukaan ei tällä volyymillä tuo riittävää palkkatasoa. Liiketoiminta riittää kuitenkin pyörittämään itseään ja tuo yrittäjälle 1000 euron palkan kuukaudessa. Nämä tulot ovat toivottua lisätuloa maatilalle. Jos laskelmassa laskettujen lintujen määrä ja niihin liittyvät muuttuvat kulut kaksinkertaistetaan, kasvatustoiminnalla saataisiin yksi henkilö työllistettyä täyspäiväisesti. Tämä vaatisi kuitenkin kaksin verroin tilaa. Toinen mahdollisuus tiellä päätoimiseen riistayrittäjyyteen on saada toimintaan mukaan hyvin tuottavia oheispalveluita.

Opinnäytetyöni tulosten perusteella uskon, että tulevaisuudessa on kysyntää pienimuotoisemmin tuotetulle lihalle, jossa on edes pieni häivähdys villin ja riistan leimaa. Toki itse en miellä tarhassa kasvatettua lihaa, esim.

kuusipeuraa tai fasaania, varsinaisesti riistaksi, mutta kaupungissa asuvalla kuluttajalla voi olla asiasta hieman eri näkemys.

LÄHTEET

- Elintarvikelaki 2006/23. Haettu 13.10.2017 osoitteesta <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060023>
- Ellilän fasaanitila. (2017). Metsästys. Haettu 08.06.2017 osoitteesta <https://www.ellilänfasaanitila.net/3>
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. (1984). *Teemahaastattelu*. Helsinki: Yliopistopaino.
- Lahtinen, J. & Jokinen, J. (1993). *Riistalintujen tarhaus*. Ähtäri: Kirjapaino Jalkanen Oy.
- Laine, H.S. (2016). Liiketoimintaa metsästyksestä?. Blogijulkaisu 21.03.2016. Haettu 08.06.2017 osoitteesta <https://riista.fi/blogi/liiketoimintaa-metsastyksesta/>
- Laitinen, J. (2017). Suomessa on enemmän tyhjiä kuin täysiä navettoja. Keski-suomalainen 02.07.2017, Sunnuntaisuomalainen.
- Luonnonvarakeskus, Luke. (2017a). Metsästys. Haettu 08.06.2017 osoitteesta <https://www.luke.fi/tietoa-luonnonvaroista/riista/metsastys/>
- Luonnonvarakeskus, Luke. (2017b). Metsästys ja pienriistasaa 2016. Haettu 08.06.2017 osoitteesta <http://stat.luke.fi/metsastys>
- Luonnossa -palvelu. (2017). Fasaanin metsästys. Haettu 13.10.2017 osoitteesta http://www.luonnossa.org/Metsastys/Fasaanin_metsastys/body_fasaanin_metsastys.html
- Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus, MTT. (2017). Maatalouden rakennekehitys. Haettu 16.09.2017 osoitteesta https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/taloustohtori/viljatietopankki/suomi/viljantuotanto/maatalouden_rakennekehitys
- Metsähallitus. (2017). Vesilintu- ja jänisluvat. Haettu 08.06.2017 osoitteesta <http://www.eraluvat.fi/metsastys/pienriistaluvat/vesilinnut-ja-janis.html>
- Riista.fi. (2017). Metsästysajat. Haettu 24.01.2018 osoitteesta <https://riista.fi/metsastys/metsastysajat/>
- Riistakeskus. (2017a). Hyvinvointia riistasta. Haettu 22.08.2017 osoitteesta <https://riista.fi/riistatalous/hyvinvointia-riistasta/>

Riistakeskus. (2017b). Metsästysmatkailuyrittäminen. Haettu 08.06.2017 osoitteesta <https://riista.fi/riistatalous/hyvinvointia-riistasta/riista-elinkeinona/metsastysmatkailuyrittaminen/>

Riistakeskus. (2017c). Riistatalous. Haettu 08.06.2017 osoitteesta <https://riista.fi/riistatalous/>

Riistakeskus. (2017d). Riistatuotteet. Haettu 08.06.2017 osoitteesta <https://riista.fi/riistatalous/hyvinvointia-riistasta/riista-elinkeinona/riista-tuotteet/>

Riistakeskus. (2017f). Yhteisöllisyys. Haettu 22.08.2017 osoitteesta <https://riista.fi/riistatalous/hyvinvointia-riistasta/yhteisollisyys/>

Rope, T. (2011). *Voita markkinoilla*. Hämeenlinna: Kariston kirjapaino Oy.

Suomen metsästäjäliitto, SML. (2017a). Riistaeläimet. Peltokanalinnut. Fasaani. Haettu 08.06.2017 osoitteesta <https://metsastajaliitto.fi/node/228>

Suomen metsästäjäliitto, SML. (2017b). Riistaeläimet. Hirvieläimet. Kuusi-peura. Haettu 08.06.2017 osoitteesta <https://metsastajaliitto.fi/node/100>

Valtioneuvoston asetus tarhattavien peurojen suojelusta 590/2010. Haettu 23.08.2017 osoitteesta <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2010/20100590>

Viltgården.com. (2017). Hinnasto. Haettu 24.01.2018 osoitteesta <https://www.viltgarden.com/13>

Haastattelu

Kokkala A. & Kokkala U. (2017) Haastattelu riistatilaan liittyen. 16.10.2017, Ellilän tila.

Osio 1/4



Kartoituskysely 26.9.-25.10.2017

Tämä kysely on osa Hämeen ammattikorkeakoulussa syksyllä 2017 toteutettavaa opinnäytetyötäni "Riistatilan perustaminen - CASE Kettulan tila". Kyselyn tarkoitus on kartoittaa potentiaalisia asiakkaita ja heidän mieltymyksiään. Saatuja tietoja käsitellään luottamuksellisesti ja kyselytulostenyhteenveto julkaistaan opinnäytetyössä, joka löytyy myöhemmin Theseus-tietokannasta.

Kysyttävää? Laita mailia [sami.t.myllo\(at\)gmail.com](mailto:sami.t.myllo(at)gmail.com)
Kiitos mielenkiinnosta ja vastauksista, metsästyksen iloa!

Yhteistyöterveisin, Sami Myllö

Osio 2/4



Taustatiedot

Kuvaus (valinnainen)

Sukupuoli

- ☐ Mies
- ☐ Nainen
- ☐ Muu

Kuulutko metsästysseuraan?

- ☐ Kyllä
- ☐ En

Metsästyskokemukseni (ilmoita vuosina)

Lyhyt vastausteksti

Kaupallinen metsästys

Kaupallisella metsästyksellä tarkoitetaan tässä kyselyssä Suomessa tapahtuvaa metsästystapahtumaa, jossa metsästystapahtumasta maksetaan palvelun tarjoajalle.

Onko sinulla kokemusta kaupallisesta metsästyksestä?

☐ Kyllä

☐ Ei

Olisitko halukas kokeilemaan kaupallista metsästystä?

☐ Kyllä

☐ Ei

☐ En osaa sanoa

Kuinka pitkälle olet valmis matkustamaan Suomessa kaupallista metsästystapahtumaa varten?

☐ 0- 50 km

☐ 50 - 200 km

☐ 200 - 500 km

☐ Muu

Jos vastasit edelliseen muu, avaa vastaustasi tähän.

Lyhyt vastausteksti

Kuinka paljon rahaa olet valmis käyttämään päivän fasaanijahtiin (saaliskiintiö 6 lintua)?

☐ 0 - 100 euroa

☐ 100 - 250 euroa

☐ 250 - 500 euroa

☐ Muu

Jos vastasit edelliseen muu, avaa vastaustasi tähän.

Lyhyt vastausteksti

Osio 4/4



Metsästys ja oheispalvelut

Kuvaus (valinnainen)

Mitä riistaa olet halukas metsästämään kaupallisesti?

- ☐ Fasaani
- ☐ Kuusipeura
- ☐ Muu

Jos vastasit edelliseen kysymykseen muu, avaa vastaustasi tähän.

Lyhyt vastausteksti

Kuinka monen päivän kaupalliseen metsästystapahtumaan haluaisit osallistua?

- ☐ 1 päivän
- ☐ 2 päivän
- ☐ 3 päivän
- ☐ 4 päivän
- ☐ 5 päivän

Miten haluat metsästää kaupallisesti?

- ☐ Aikataulutetusti ja johdetusti
- ☐ Itsenäisesti
- ☐ Muu

Jos vastasit edelliseen muu, avaa vastaustasi tähän.

Lyhyt vastausteksti

Oletko kiinnostunut seuraavista kaupalliseen metsästykseen liittyvistä oheispalveluista?

- ☐ majoitus tilalla
- ☐ ruokailu
- ☐ illanvietto (teema/valmisohjelma)
- ☐ liha "patavalmiina" mukaan
- ☐ metsästyksellinen koulutus
- ☐ sauna
- ☐ Muu

Mitä muita oheispalveluita olisit halukas käyttämään?

Pitkä vastausteksti

1. Kuka olet?
2. Tilan tiedot?
3. Minkälaista riistaa kasvatat?
4. Mitä riistaa tilallasi on mahdollista metsästää?
5. Tarjoamasi palvelut?
6. Onko kaupalliselle metsästykselle kysyntää yrittäjän mielestä?
7. Miten koet alan kilpailun vaikuttavan omaan liiketoimintaasi?
8. Riistatilan perustamiseen liittyviä seikkoja, jotka yllättivät?
9. Käytännön metsästystapahtuman toteuttaminen?
10. Mitä tekisit toisin?
11. Fasaanin katelaskelma? (huomioitavaa, suuntaa antavia lukuja omaa katelaskelmaa varten)
12. Fasaanien kasvatuksesta? (tilat, koneet, tarvikkeet, tarhat, mahd. EU koukerot)

HINNOITTELULASKELMA

Liite 3

HINNOITTELULASKELMA

Omaisuus	Käypä arvo	poisto-%	poisto (€)
Rakennukset ja ulkotarha	10 000	5 %	500
Koneet ja kalusto	5 000	10 %	500
YHTEENSÄ	15000		1000
Vieras pääoma	13 000		
Omapääoma	2 000		

	Kuukaudessa	kk	Vuodessa	Oma pääoma	Lainaa
Oma palkka	1 000	12	12000		
Omanpääoman korko	4 % 80	12	960	2 000	
TAVOITETULOS	1 080	12	12960		
Poistot	83	12	1000		
Tulot ENNEN VEROJA	1 163	12	13960		
Verot	20 % 233	12	2792		
RAHOITUSTARVE	1 396	12	16752		
Yrityslainojen korot	2 % 22	12	260		13 000
KÄYTTÖKATETARVE	1 418	12	17012		

KIINTEÄT KULUT	Kuukaudessa	kk	Vuodessa
Sähkö	50	12	600
Vakuutukset liiketoiminnalle	17	12	200
Kiinteistövero, jätemaksut, tiemaksut	4	12	50
Rakennusten ja kaluston kunnossapito	17	12	200
Puhelin	6	12	70
Kirjanpitokulut	8	12	100
Markkinointi, sis. nettisivut, käyntikortit, esitteet	25	12	300
Ammattilehdet, kirjallisuus, koulutus	8	12	100
Muut	17	12	200
KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ	152	12	1820

MYYNTIKATETARVE	1 569	12	18832
------------------------	--------------	-----------	--------------

MUUTTUVAT KULUT	Vuodessa
Lintujen ruoka kasvuikä (elinviikot 1-20)	6150
Lintujen ruoka aikuisikä (syys-helmikuu)	4350
Emolintujen hankintahinta (60kpl á 25€/kpl)	1500
Tappio/hävikki	100

MUUTTUVAT KULUT YHTEENSÄ	1 008	12100
---------------------------------	--------------	--------------

LIKEVAIHTO	Kuukaudessa	kk	Vuodessa
Liikevaihto	2 578	12	30932
Alv	24 % 619	12	7424
KOKONAISMYYNTIVAATIMUS (€)	3 196	12	38356
Fasaanien myyntimäärä/tavoite (kpl)	1 260		
Käyttöaste	100 %		

TUOTTEEN TAI PALVELUN HINNAN MUODOSTUMINEN	
Hinta (€) ilman alv	25
Hinta (€) +alv	30